
3 1761 11649322 2


Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761116493222

CA1
XC2
1990
T67

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, December 4, 1990
Moncton, New Brunswick

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 9

Le mardi 4 décembre 1990
Moncton (Nouveau-Brunswick)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 4 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35389—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
David Walker
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Tuesday, December 4, 1990:

Coline Campbell replaced David Walker.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
David Walker
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le mardi 4 décembre 1990:

Coline Campbell remplace David Walker.

LIBRARY
OCT
TORONTO
UNIVERSITY

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CA1
XC2
-1990
T67

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, December 4, 1990
(15)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Moncton, New Brunswick, at 9:00 o'clock a.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Atlantic Provinces Transportation Commission*: Ramsay Armitage, General Manager; Peter Vuillemot, Assistant General Manager. *From the Moncton Airport Economic Development Board*: David Smith, Chairman; John Strugnell, Airport Manager. *From the Province of New Brunswick*: Honourable Sheldon Lee, Minister of Transportation; Honourable James Lockyer, Minister of Justice.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Ramsay Armitage made an opening statement and, with the other witness from the Atlantic Provinces Transportation Commission, answered questions.

David Smith made an opening statement and, with the other witness from the Moncton Airport Economic Development Board, answered questions.

The Honourable Sheldon Lee and the Honourable James Lockyer each made a statement and answered questions.

At 11:20 o'clock a.m., Ken Atkinson took the Chair.

At 12:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING
(16)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Moncton, New Brunswick, at 1:40 o'clock p.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the City of Moncton*: Charles Gillespie, Deputy Mayor. *From the Moncton Economic Development Authority*: Éric Robichaud, President; Ted Lennox, Moncton Air Cargo Center; Sister Auréa Cormier,

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 4 DÉCEMBRE 1990
(15)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Moncton (Nouveau-Brunswick), à 9 h, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De la Commission des transports des provinces atlantiques*: Ramsay Armitage, directeur général; Peter Vuillemot, directeur général adjoint. *Du Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton*: David Smith, président; John Strugnell, directeur de l'aéroport. *Du gouvernement du Nouveau-Brunswick*: l'hon. Sheldon Lee, ministre des Transports; l'hon. James Lockyer, ministre de la Justice.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Ramsay Armitage fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

David Smith fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

L'hon. Sheldon Lee et l'hon. James Lockyer font chacun un exposé et répondent aux questions.

À 11 h 20, Ken Atkinson assume la présidence.

À 12 h, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(16)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à Moncton (Nouveau-Brunswick), à 13 h 40, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De la ville de Moncton*: Charles Gillespie, maire suppléant. *De l'Office de développement économique de Moncton*: Éric Robichaud, président; Ted Lennox, Centre de transport aérien; Sr Auréa Cormier, Centre de recherche

Food Research Center, University of Moncton. *From the Creater Moncton Chamber of Commerce*: John Bowman, Chairman; Paul Richard, President; Bill Whalen, Executive Vice-President. *From le Conseil économique du Nouveau-Brunswick*: Jean Nadeau, Executive Director.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witness from the City of Moncton made an opening statement and answered questions.

Éric Robichaud made an opening statement and, with the other witnesses from the Moncton Economic Development Authority, answered questions.

John Bowman made an opening statement and, with the other witnesses from the Greater Moncton Chamber of Commerce, answered questions.

The witness from the Economic Council of New Brunswick made an opening statement and answered questions.

At 4:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Eugene Morawski

Committee Clerk

sur les aliments, Université de Moncton. *De la Chambre de commerce du Grand Moncton*: John Bowman, président du Conseil; Paul Richard, président; Bill Whalen, vice-président exécutif. *Du Conseil économique du Nouveau-Brunswick*: Jean Nadeau, directeur exécutif.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Le témoin de la ville de Moncton fait un exposé et répond aux questions.

Éric Robichaud fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

John Bowman fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Le témoin du Conseil économique du Nouveau-Brunswick fait un exposé et répond aux questions.

À 16 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Eugene Morawski

Greffier de comité

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, December 4, 1990

• 0900

The Chairman: Just before we get under way, I want to express my appreciation to Mr. Ken Atkinson. I understand he has done a marvellous job of holding together this committee. He has created an air of great co-operation. I am charged with great responsibility as a result of that. I trust you people will give me as much co-operation as you have given Mr. Atkinson, so that after this is all over he can say nice things about me, as well.

Welcome to the province of New Brunswick, the great riding of Beauséjour. You will understand, of course, if our member from Nova Scotia, Coline, takes a short break later on; I understand some door-to-door work must be done.

Our first witnesses today are from the Atlantic Provinces Transportation Commission. We have Mr. Ramsay Armitage, general manager. He is well known to New Brunswickers, the Atlantic provinces, and probably well beyond. Peter Vuillemot is assistant general manager. Welcome, gentlemen. The format is that the entire presentation will be 45 minutes. I understand the norm is about 20 minutes for the presentation with an allowance for the balance of the time for the members to ask appropriate questions. Mr. Armitage, I understand you will be leading off. I invite you to do that, sir.

Mr. Ramsay Armitage (General Manager, Atlantic Provinces Transportation Commission): Thank you very much, Mr. Chairman, and good morning, members of the committee. Being the first witnesses today, may we extend a special welcome to you here in Moncton, despite the rather bad weather.

First of all, I will be summarizing the brief. Mr. Vuillemot is going to look after answering most of the questions; you can easily tell who lost that draw.

We certainly welcome the opportunity to appear before you to express our views on this very important and timely topic. For some background to the organization we represent, the Atlantic Provinces Transportation Commission represents the interests of the Atlantic province producers and manufacturers in matters of transportation. The APTC is financially supported by the governments of New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, and Prince Edward Island.

The objective of the APTC is to obtain for persons and industries in the Atlantic provinces the best transportation services possible at a cost that will permit the products of the Atlantic provinces to compete in the markets of Canada and the world.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 4 décembre 1990

Le président: Pour commencer, je voudrais remercier M. Ken Atkinson. On me dit qu'il a réussi merveilleusement à guider le comité. Il a su instaurer un climat de grande coopération. J'assume donc une responsabilité très importante en lui succédant. J'espère que vous tous ici présents m'accorderez votre collaboration comme vous l'avez fait pour M. Atkinson de façon à ce que lui aussi puisse m'adresser des louanges une fois que cette étude sera terminée.

Bienvenue dans la province du Nouveau-Brunswick, et plus précisément dans la glorieuse circonscription de Beauséjour. Évidemment, si vous voyez notre collègue de la Nouvelle-Écosse, Coline, s'absenter un peu plus tard au cours de la journée, vous saurez pourquoi; elle a, semble-t-il, du porte à porte à faire.

Nos premiers témoins aujourd'hui sont les représentants de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique. Ce sont M. Ramsay Armitage, directeur général, il est bien connu au Nouveau-Brunswick, dans les provinces des Maritimes et même au-delà, ainsi que M. Peter Vuillemot, directeur général adjoint. Bienvenue, messieurs. L'échange en entier est censé prendre 45 minutes. Je pense que la norme pour l'exposé liminaire est de 20 minutes, le reste du temps servant à une période de questions et réponses. Je pense que c'est vous qui êtes censé commencer, monsieur Armitage. Vous avez la parole.

M. Ramsay Armitage (directeur général, Commission des transports des provinces de l'Atlantique): Merci beaucoup, monsieur le président, et bonjour à vous tous, membres du comité. Puisque nous sommes les premiers témoins ce matin, nous vous souhaitons la bienvenue tout spécialement à Moncton, et ce, malgré le mauvais temps qui sévit.

Je vais d'abord résumer le mémoire. Ensuite, M. Vuillemot répondra à la plupart des questions; vous pouvez voir qui a perdu au tirage.

Nous vous sommes d'abord reconnaissants de nous donner l'occasion de vous exprimer nos vues sur cette question très importante et opportune. En ce qui concerne l'organisme que nous représentons, la Commission des transports des provinces de l'Atlantique, elle est chargée de veiller aux intérêts des producteurs et des fabricants des provinces de l'Atlantique dans le domaine des transports. La CTPA est appuyée financièrement par les gouvernements du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve et du Labrador, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Edouard.

L'objectif de la CTPA est d'obtenir pour les particuliers et les industries des provinces de l'Atlantique les meilleurs services de transport possibles à un coût qui permette aux produits des provinces de l'Atlantique d'être concurrentiels sur les marchés canadiens et mondiaux.

[*Text*]

As you will be particularly aware, Mr. Chairman, coming from the area, the Atlantic provinces have a small and scattered population. Manufacturers and producers in this region must rely on markets in other regions of Canada, the United States, and throughout the world to sustain production levels that would allow them to remain viable.

Under the present bilaterals, the Atlantic provinces are afforded international air services covering very few locations and airlines. In terms of actual scheduled services, this region is limited to jet service between only two city pairs—Halifax–Boston by Air Canada, and turbo-prop services connecting Halifax, Sydney, and Yarmouth on the Atlantic side with Boston. Those are services provided by Air Atlantic and Air Nova, the affiliates of the major nationals.

In order to meet the current and future needs of the Atlantic region, it is necessary that expanded air services are available to and from Atlantic Canada for the movement of both passengers and cargo. The restricted routings permitted under the current bilateral agreements are no longer adequate or acceptable if the Atlantic region is to take advantage of the market opportunities available as a result of the Canada–U.S. Free Trade Agreement.

Since the establishment of the Canada–United States bilateral air agreement back in 1966, the economic regulation of the domestic air industries in both countries has been significantly relaxed. Insofar as the domestic marketplace is concerned, at least in the more southerly part of the country, carriers are free to enter or leave any particular market according to the demands of the marketplace.

• 0905

Since the easing of economic regulations of the airline industry in Canada, the Atlantic region has benefited significantly. Carriers are providing service with greater frequencies, better schedules and aircraft types better suited to the short-haul nature of the regional market. However, air cargo service to some communities has suffered because of the limited cargo capacities of the aircraft being utilized.

With the increasing globalization of trade, many firms in the Atlantic region are developing markets for their products in the United States, Europe and the Far East. Efficient transportation is required to and from this region for both passengers and cargo in order for our industries to properly service such distant markets.

Air carriers should have the opportunity to meet the demands of the marketplace for such transporter and international traffic free from economic regulation as in the case of the domestic marketplace.

Therefore, the APTC strongly supports the need for liberalized transborder air services with the objective of facilitating and encouraging the establishment of direct passenger and cargo flights between Atlantic Canada and additional destinations in the United States.

[*Translation*]

Comme vous le savez sans doute, monsieur le président, puisque vous êtes de cette région, les provinces de l'Atlantique ont une population faible et dispersée. Les fabricants et les producteurs de la région doivent donc pouvoir compter sur les marchés des autres régions du Canada, des États-Unis et du monde entier pour leur permettre de maintenir des niveaux de production rentables.

En vertu des accords bilatéraux actuels, les provinces de l'Atlantique sont desservies par la voie des airs en très peu d'endroits et de façon très limitée. Pour ce qui est des services réguliers proprement dits, la région n'a de services par avion à réaction qu'entre deux villes—Halifax–Boston par Air Canada. Il y a également des services par avion à turbopropulseur reliant Halifax, Sydney et Yarmouth du côté atlantique à Boston. Ces services sont assurés par «Air Atlantic» et Air Nova, des compagnies affiliées aux grandes compagnies nationales.

Pour répondre aux besoins actuels et futurs de la région atlantique, des services aériens accrus, pour les passagers comme pour le fret, en provenance et à destination de la région atlantique, sont nécessaires. Les itinéraires restreints envisagés en vertu des accords bilatéraux actuels ne sont plus adéquats ni acceptables si la région atlantique doit pouvoir profiter des nouvelles possibilités qui s'offrent à elle par suite de l'Accord de libre-échange canado-américain.

Depuis les premiers accords bilatéraux sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis en 1966, la réglementation économique du secteur du transport aérien intérieur dans les deux pays s'est considérablement relâchée. Sur le plan intérieur, du moins dans la partie la plus méridionale du pays, les transporteurs sont libres de desservir ou d'abandonner quelque marché que ce soit selon la demande.

Depuis l'assouplissement de la réglementation économique du transport aérien au Canada, la région atlantique a vu des améliorations importantes. Les transporteurs offrent des services plus fréquents, de meilleurs horaires et des types d'appareils mieux adaptés aux courtes distances qui caractérisent le marché régional. Cependant, le service de fret aérien dans certaines localités s'est détérioré à cause de la faible capacité des soutes des appareils utilisés.

Avec le mondialisation du commerce, plusieurs entreprises de la région atlantique trouvent des débouchés pour leurs produits aux États-Unis, en Europe et au Moyen-Orient. Des services de transport plus efficaces en provenance et à destination de cette région sont donc essentiels pour les passagers et le fret afin que les industries qui s'y trouvent puissent desservir leurs marchés éloignés.

Les transporteurs aériens devraient pouvoir répondre à la demande du marché pour le trafic transfrontalier et international dans le même cadre déréglementé que sur le plan intérieur.

Ainsi, la CTPA appuie fermement la libéralisation des services aériens transfrontaliers en vue de faciliter et d'encourager l'instauration de vols directs pour les passagers et le fret entre le Canada atlantique et un plus grand nombre de destinations aux États-Unis.

[*Texte*]

Having said that, members of the committee, I have to interject with what we consider to be an overriding qualification—the APTC is opposed to cabotage. The granting of unlimited cabotage rights to the United States or foreign carriers to operate on domestic Canadian routes could place the future of Canadian airlines in jeopardy, particularly regional carriers operating in the Atlantic provinces. The regional carriers in the Atlantic provinces have built up networks which, to a large extent, meet the local service requirements while at the same time feed traffic to and from the regional hub at Halifax.

The importance of Halifax as a regional hub is illustrated by the fact that passenger traffic through Halifax was more than three times greater than the next busiest airport in the region. This is illustrated in appendix A of our brief by the figures of the passenger traffic at the various regional airports.

Regional carriers depend upon traffic to and from Halifax and, most importantly, on their participation directly or indirectly in the key corridor routes of Halifax–Montreal, Halifax–Ottawa and Halifax–Toronto. Passenger traffic on each of these routes surpasses that of any regional route. This is illustrated in appendix B, which shows the passenger origin and destination statistics between those key regional national routes and the more regional or local routes.

By exercising cabotage rights, should a foreign carrier obtain a significant volume of traffic on these routes thereby depriving the regional carriers and their larger parent partners of a significant portion of their traffic base, then the remaining services of the regional carriers and their partners in Atlantic Canada would be in jeopardy.

One other very significant safeguard we would like to place before you is one you have heard before. It has to do with a level playing field in terms of the ability of Canadian carriers to economically compete with United States carriers. To the extent that Canadian carriers face a cost disadvantage in relation to competition from United States carriers under a more liberalized bilateral air agreement and to the extent that any cost disadvantage is government induced through taxation, depreciation, capital cost allowances, airport and aviation cost recovery measures and so on, the federal government must take the necessary action within its power to immediately place Canadian carriers on a more equal footing if the Canadian airline industry is to survive.

• 0910

In conclusion, the APTC supports the liberalization of transport or bilateral air regulation. This would provide the necessary framework to allow carriers to respond to the market demands for greater passenger and air cargo service between the Atlantic provinces and the United States, in the same manner that they can now respond to the domestic market demands. The APTC does not support the granting of cabotage rights to foreign carriers to allow them to

[*Traduction*]

Cela dit, je tiens à vous signaler, membres du comité, que nous avons une objection prépondérante: nous sommes opposés aux dispositions sur le cabotage. L'octroi de droits de cabotage illimités aux transporteurs américains ou étrangers sur le territoire national pourrait mettre en danger les transporteurs canadiens, en particulier les transporteurs régionaux établis dans les provinces de l'Atlantique. Ces transporteurs ont réussi à constituer des réseaux qui dans une large mesure répondent aux besoins locaux tout en faisant la liaison avec la plaque tournante régionale qui est Halifax.

Le fait qu'Halifax ait un trafic trois fois plus considérable que le deuxième aéroport en importance dans la région illustre bien sa position de plaque tournante régionale. Les données sur le trafic voyageur aux divers aéroports régionaux se trouvent à l'annexe A de notre mémoire.

Les transporteurs régionaux dépendent du trafic en provenance et à destination d'Halifax et davantage encore de leur rôle direct ou indirect dans les grands corridors Halifax–Montréal, Halifax–Ottawa et Halifax–Toronto. Le trafic voyageur sur chacun de ces itinéraires n'est pas celui de n'importe quel itinéraire régional. L'annexe B donne les statistiques sur l'origine et la destination des passagers pour ces itinéraires nationaux clés et pour les itinéraires régionaux ou locaux.

Si un transporteur étranger, en utilisant les droits de cabotage, réussissait à s'accaparer un régime important du trafic sur ces itinéraires, privant ainsi les transporteurs régionaux et leurs compagnies mères d'une part importante de leurs chiffres d'affaires, les services restant des transporteurs régionaux et de leurs associés dans le Canada atlantique risqueraient de disparaître.

Nous aimerions également vous recommander une autre mesure de protection très importante, et vous en avez entendu parler avant aujourd'hui. Dans l'esprit d'une uniformisation des règles du jeu, les transporteurs canadiens devraient être mis sur le même pied que les transporteurs américains. Comme les transporteurs canadiens sont désavantagés au départ face à leurs concurrents américains, dans le cadre d'un accord bilatéral libéralisé sur le transport aérien, et que cette situation tient en grande partie aux politiques gouvernementales concernant le régime fiscal, les dispositions sur l'amortissement, les déductions pour amortissement, les mesures de recouvrement des coûts pour les aéroports et les services d'aviation, etc., le gouvernement fédéral doit faire le nécessaire dans les domaines relevant de sa compétence pour donner une chance plus égale aux transporteurs canadiens. Leur survie en dépend.

En conclusion, la CTPA appuie la libéralisation de la réglementation sur les transports ou des accords bilatéraux sur le transport aérien. C'est une mesure qui doit permettre aux transporteurs de répondre à la demande du marché dans le sens d'un meilleur service pour les passagers et le fret entre les provinces maritimes et les États-Unis, comme ils le font actuellement à l'échelle nationale. Cependant, la CTPA est contre l'octroi de droits de cabotage aux transporteurs

[*Text*]

participate in the domestic Canadian marketplace. Such cabotage rights, if allowed, would seriously threaten the future of regional air carriers in the Atlantic region. Air service to a number of smaller, more remote communities would be in jeopardy.

The Government of Canada, in pursuing a more liberalized air regulatory regime, has an obligation to the Canadian airline industry and its users to ensure that they are not placed at a competitive disadvantage as a result of government actions or policies.

Our position can be summarized in three short points: (1) there is a need for more direct air services between the Atlantic provinces and the United States; (2) carriers need the flexibility to respond to the marketplace; and (3) under the existing bilaterals this region is limited to few locations and virtually only one carrier in terms of international air service to the United States.

Thank you very much. We will be glad to respond to any questions you may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Armitage.

Mrs. Campbell (South West Nova): Where would you suggest are the profitable places to go in the States? I mean, name me five cities in the States to which you would like to see the Atlantic provinces go.

Mr. Peter Vuillemot (Assistant General Manager, Atlantic Provinces Transportation Commission): Certainly in terms of the eastern United States market, and that is mainly the market that manufacturers, producers and people from this region are trying to get at, it would be such places as Washington, Philadelphia, Atlanta, and New York City. Perhaps further south it would be the vacation destinations in Florida.

Mrs. Campbell: Is it more for cargo on a regular route, rather than the passengers going to those cities, such as Atlanta? Why would you pick Atlanta from here?

Mr. Vuillemot: We did not just pick Atlanta. We discussed this with the airlines. Some of the marketing surveys and work they have done indicate that it is a developing region of business interest for some of our producers and manufacturers; they are trying to develop markets for their products there. Perhaps in Atlanta the demand might not occur for a few years down the road, but in terms of passenger travel and cargo. . .perhaps at the present time the need here is more for cargo coming in. Developments are going on in this city to encourage cargo development at the Moncton Airport.

In addition, a number of new markets are developing in the aquaculture industry in this region; that is a fish-farming industry, I guess, as opposed to an open-type fishing—

Mrs. Campbell: That is good enough. I have only ten minutes and I have a number of questions. You are the experts in transportation in the Atlantic provinces.

I am not going to talk about the regional role of our carriers, because I think they are doing a good job and are making a strong attempt at it. I would say that Canadian was going to Yarmouth and on into Boston, but it is not any

[*Translation*]

étrangers pour leur donner libre accès au marché intérieur canadien. Si de tels droits leur étaient accordés, les transporteurs aériens régionaux dans la région atlantique risqueraient de disparaître. Les petites localités, les localités éloignées pourraient perdre leur service.

De même, le gouvernement du Canada, dans le cadre d'une réglementation plus libérale du transport aérien, a l'obligation de veiller à ce que l'industrie aérienne canadienne et ses utilisateurs ne soient pas placés dans une position désavantageuse à cause de ses décisions ou de ses politiques.

Notre position se résume donc à trois points succincts: 1) il doit y avoir plus de liaisons aériennes directes entre les provinces de l'Atlantique et les États-Unis; 2) les transporteurs doivent avoir une certaine souplesse pour répondre à la demande du marché; 3) en vertu des accords bilatéraux existants, cette région n'a de service aérien international vers les États-Unis qu'à partir de très peu d'endroits et que par les bons offices d'un seul transporteur.

Merci beaucoup. Nous nous ferons maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Armitage.

Mme Campbell (South West Nova): Quelles seraient, selon vous, les destinations rentables aux États-Unis? Nommez-moi cinq villes aux États-Unis auxquelles les provinces de l'Atlantique devraient être reliées.

M. Peter Vuillemot (Directeur général adjoint, Commission des transports des provinces de l'Atlantique): Dans l'est des États-Unis, et c'est le principal marché que visent les fabricants, les producteurs et les habitants de cette région de façon générale, ce serait Washington, Philadelphie, Atlanta et New York. Et un peu plus au sud, les destinations de vacances qui se trouvent en Floride.

Mme Campbell: Est-ce pour le transport du fret sur des vols réguliers ou principalement pour le transport des passagers? Pourquoi avez-vous choisi Atlanta, par exemple, comme destination à partir de cette région?

M. Vuillemot: Nous n'avons pas choisi Atlanta au hasard. Nous en avons discuté avec les compagnies aériennes. D'après leurs études de commercialisation et autres, c'est là que se trouvent les possibilités d'affaires les plus intéressantes pour nos producteurs et nos fabricants; ce sont les débouchés plausibles pour leurs produits. Pour ce qui est d'Atlanta, la demande pourrait mettre quelques années à se développer, mais le trafic voyageur et le fret. . .Actuellement, le trafic de fret est peut-être davantage dans cette direction. La ville subit des changements qui encouragent l'augmentation du trafic de fret à l'aéroport de Moncton.

En outre, l'aquiculture se développe dans cette région; c'est la pisciculture, par opposition à la pêche ordinaire. . .

Mme Campbell: Très bien. Je ne dispose que de quelques minutes et j'ai un certain nombre de questions à vous poser. C'est vous les experts en matière de transport dans les provinces de l'Atlantique.

Je ne vais pas parler du rôle régional de nos transporteurs. Je pense que nos transporteurs font un bon travail à cet égard ou tout au moins font des efforts louables. Les lignes aériennes Canadien avaient un vol qui passait par

[*Texte*]

more. That line, Air Atlantic's, has been dropped in the last little while. There were two local carriers going into the Boston area, but the line suffered enough that they dropped. . . It was not a good paying run. That is what we are told by Canadian.

How do you expect to allow open skies between, let us say, Halifax or Saint John and the southern market of Florida—that was one of the areas you said you would like to have—when the Americans have cheaper fuel, cheaper costs and probably even standards different from our own Canadian standards in terms of safety? Some people on the committee may go against me on that. How do you expect a Canadian airline to compete if we do not protect those lucrative routes that help the smaller routes they have to attend to? We have 10% and they have 90% of the North American market, so they can advertise and do all sorts of things we do not have access to.

• 0915

How do you expect that freedom will affect the east coast? We have heard you on trucking and now you are saying that we do not have as much air cargo going to the United States as we did before deregulation. Shipping we do not control at all. East coast shipping is internationally controlled. If you are going to allow open air access to the U.S., ultimately we are not going to control our airline policy. Please justify giving up that protection to go to open skies.

Mr. Vuillemot: We have tried to make a distinction between the transborder market and the domestic Canadian market. We favour a liberalized regulatory regime for the transborder market—that is, between Canada and the United States.

I think it could be put best this way. Canadian carriers do not necessarily have to take up those routes. Those routes could be served very well by American carriers coming in or going out of here. Canadian carriers should have the opportunity to service those routes if they so choose. What we are really saying is that government policy has to change to provide them the opportunity to go after those markets should they so choose.

I feel our Canadian airline industry is second to none. We have companies that can do marketing, operate aircraft and services and compete with any one else in the world. We are expressing a desire to have the policy or regulatory regime opened up so that those carriers can pursue those market opportunities. We certainly do acknowledge that it would be tough going in that market.

[*Traduction*]

Yarmouth et qui allait à Boston, mais elles ne l'offrent plus. Cette liaison d'«Air Atlantic» a été abandonnée il y a quelque temps. Deux transporteurs locaux avaient des vols vers la région de Boston, mais cette liaison également a été abandonnée. . .Elle n'était pas vraiment rentable. Du moins, c'est ce que prétendent les lignes aériennes Canadien.

Comment pouvez-vous vous attendre à une politique d'ouverture de l'espace aérien entre Halifax ou Saint John, par exemple, et le marché de la Floride au sud des États-Unis—je pense que c'est une des régions que vous avez mentionnées comme offrant des possibilités—quand les Américains paient moins pour le carburant et pour le reste, et ont probablement des normes de sécurité différentes des nôtres ici au Canada? Il y a peut-être des membres du comité qui ne sont pas d'accord avec moi sur ce point. Cependant, comment pouvez-vous vous attendre à ce que nos transporteurs canadiens fassent concurrence si nous ne leur réservons pas les itinéraires lucratifs qui leur permettent d'assurer le service sur les petits itinéraires? Nous n'avons que 10 p. 100 du marché nord-américain tandis que les États-Unis en ont 90 p. 100; ils peuvent faire de la publicité, faire toutes sortes de choses qui ne sont pas à notre portée.

Quelles pourront être les répercussions de cette nouvelle liberté dont on parle sur la côte Est? Nous avons entendu ce que vous aviez à dire au sujet du camionnage; maintenant vous nous indiquez que nous n'avons plus autant de capacité de transport de fret en direction des États-Unis que nous en avions avant la déréglementation. Pour ce qui est du transport maritime, nous n'avons plus aucun contrôle. Le transport maritime sur la côte Est est contrôlé internationalement. Si nous donnons le libre accès à notre espace aérien aux États-Unis, comme vous le souhaitez, nous risquons de perdre également le contrôle de notre politique de transport aérien. Donnez-moi de bonnes raisons pour lesquelles nous devrions nous départir de cette protection que nous avons actuellement pour adopter une politique d'ouverture de l'espace aérien.

M. Vuillemot: Nous avons tenté de faire la distinction entre le marché transfrontalier et le marché intérieur canadien. Ce que nous préconisons, c'est une réglementation plus libre pour ce qui est du marché transfrontalier—c'est-à-dire le transport entre le Canada et les États-Unis.

Plus exactement, les transporteurs canadiens ne seraient pas obligés de desservir ces nouveaux itinéraires. Ces itinéraires pourraient être assurés par les transporteurs américains qui viendraient et qui repartiraient chez eux. Les transporteurs canadiens auraient simplement la possibilité de voler sur ces itinéraires s'ils choisissaient de le faire. Et si c'était leur option, le gouvernement devrait modifier ses politiques pour qu'ils puissent vraiment s'attaquer à ces marchés.

Notre secteur du transport aérien au Canada n'a rien à envier à qui que ce soit. Nos compagnies peuvent faire de la commercialisation, maintenir des appareils et offrir des services aussi bien que celles de n'importe quel autre pays au monde. Nous demandons que les politiques ou la réglementation actuelles soient ouvertes simplement pour permettre à ces transporteurs de développer d'autres marchés. Nous ne prétendons pas que la tâche est nécessairement facile.

[*Text*]

Mrs. Campbell: So you would rather see open transborder, even if it means down the road that... Suppose American Airlines or Delta decides to come in and do the tourist traffic in the months of January, February, and March. Under deregulation they could get the permission to come in. They could fuel up in the U.S., come into Halifax or Saint John, and take the tourists to Florida and bring them back. Ultimately, they will give a better deal and I am sure the consumer will be well aware of that. It will be to the detriment of any Canadian airline that is in a protected market right now.

Perhaps I am not making myself clear. Protection allows them to service a lot of areas that are not profitable to them, and if you take away the good lines we will not have any airlines left.

Mr. Vuillemot: If you are talking about the charter market versus the scheduled airline market, and the Florida vacation market is the charter market, Canadian carriers have been able to obtain most of that market, even in central Canadian locations where American carriers now fly. The Canadian carriers have been able to take and keep most of that market.

At the present time this region is not well served. Between Atlantic Canada and the United States, our services are very limited. There are demands from the business community and from the freight side for more service, and we would like the regulatory regime to allow carriers to pursue those opportunities.

Mrs. Campbell: Why did Canadian Airlines drop the line? Why did Air Atlantic drop the line to Boston? It was not profitable for them to keep it going.

Mr. Vuillemot: No, it was not profitable for them at the present time. That may have been because of restrictions on aircraft size and the routings they had to follow. To be honest with you, I do not know all the ins and outs as to why they dropped that particular route. There have been other carriers, and I think that under the current bilateral agreement we have several routes open to the eastern U.S. that are not being served, for one reason or another.

• 0920

Mrs. Campbell: Air Nova does not put its larger plane on the route between Halifax, Yarmouth and Boston, does it?

Mr. Vuillemot: They are restricted from doing so by the terms of the agreement.

Mrs. Campbell: They put on their 40—

Mr. Vuillemot: That is because that agreement is restrictive and there is a limitation on aircraft size and weight.

Mrs. Campbell: Perhaps I will look at that point, because I think First Air can take the larger plane from Ottawa to Boston.

Mr. Vuillemot: Ottawa to Boston is a different routing. The current bilateral agreements are made up of many different parts, as you are probably aware. The service Air Nova and Air Atlantic were operating from this area into the

[*Translation*]

Mme Campbell: Vous voudriez quand même l'ouverture du marché transfrontalier, en dépit du fait qu'un jour ou l'autre... *American Airlines* ou Delta pourraient décider de venir ici pour desservir le marché touristique au cours des mois de janvier, février et mars. En vertu de la déréglementation, ce serait une possibilité. Ces compagnies feraient le plein aux États-Unis, viendraient à Halifax ou Saint John, prendraient des touristes à destination de la Floride et en ramèneraient. Il se pourrait qu'à longue échéance les consommateurs puissent jouir de meilleurs prix. Cependant, ce serait au détriment des transporteurs canadiens pour lesquels c'est un marché protégé actuellement.

Je ne me fais peut-être pas comprendre très bien. Ce que je veux dire, c'est que cette protection leur permet de desservir des endroits qui ne sont pas rentables pour eux actuellement. S'il n'y a plus de bons itinéraires, le réseau risque de s'effondrer au complet.

M. Vuillemot: Si vous voulez parler du marché des vols nolisés par opposition au marché des vols réguliers, et la Floride est un marché de vols nolisés, je vous signale que les transporteurs canadiens ont pu s'accaparer la plus grande partie de ce marché, et ce, même dans le centre du Canada où les transporteurs américains jouissent d'accès actuellement. Les transporteurs canadiens ont pu capturer la plus grande partie de ce marché et la garder.

Actuellement, cette région-ci n'est pas très bien desservie. Les services entre le Canada atlantique et les États-Unis sont très limités. Les hommes d'affaires, les expéditeurs réclament une amélioration à ce niveau, et nous souhaiterions seulement que la réglemetation permette à des transporteurs de répondre à la nouvelle demande.

Mme Campbell: Pourquoi les lignes aériennes Canadien ont-elles abandonné cette liaison? Pourquoi ne vont-elles plus à Boston? Elles ne pouvaient pas le faire de façon rentable.

M. Vuillemot: Non, elles ne pouvaient pas le faire de façon rentable pour le moment. Cependant, c'était peut-être à cause de restrictions touchant la taille des appareils ou le parcours à suivre. En toute honnêteté, je ne connais pas les raisons de cette décision en détail. Il y a eu d'autres transporteurs, et en vertu de l'accord bilatéral actuel, plusieurs itinéraires vers l'est des États-Unis restent sans preneurs, pour une raison ou une autre.

Mme Campbell: Air Nova n'utilise pas son plus gros appareil sur l'itinéraire Halifax, Yarmouth et Boston, n'est-ce pas?

M. Vuillemot: Elle en est empêchée par les termes de l'accord.

Mme Campbell: Elle utilise son...

M. Vuillemot: L'accord limite la taille et le poids de l'appareil utilisé.

Mme Campbell: Je vérifierai, parce que *First Air*, sauf erreur, peut utiliser le plus gros appareil pour la liaison Ottawa–Boston.

M. Vuillemot: Ottawa–Boston est un itinéraire différent. Les accords bilatéraux existants sont composés de plusieurs parties différentes, comme vous le savez sans doute. Le service qu'effectuaient Air Nova et «Air Atlantic» entre cette

[*Texte*]

Boston market came under the 1984 Local Commuter and Regional Service Agreement, which includes restrictions on aircraft size and type and on city pairs that can be served, in terms of size of the city and distance between the two locations. So they are restricted under that licence.

Mr. Armitage: May I just interject? In clarification, Air Atlantic does still operate to Boston, but the route goes from Saint John and Halifax and provides connections with Newfoundland. But they do not serve Yarmouth on that run any longer.

Mrs. Campbell: With regard to the service from Halifax to Boston, there is increased service into the Boston area by the policy in existence today, at least that is what I am told, coming from Nova Scotia. The cargo is the part that is difficult.

Mr. Vuillemot: Yes, there is increased service, but Boston is only one location in the United States.

Again, you are quite right, developments taking place in the air cargo industry indicate there is probably a need for more services for cargo to a number of different locations, the aquaculture industry being the big industry that is rapidly developing.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Gentlemen, thank you for appearing before our committee today and for taking the time to put your brief together and provide us with the benefit of your understanding of the air industry in Atlantic Canada.

The research material we have suggests that New York City already had about 16,370 origin and destination passengers in 1988. Yet you feel there is still a need for some additional services.

Mr. Vuillemot: Yes, New York is one location that has been identified and one of the regional carriers, Air Nova, is proposing to commence a service into New York through the Newark airport in April of next year, I believe. But again, that is under the local agreement, which will restrict them on their equipment size.

Mr. Angus: Is the current service restricted in terms of frequency? I am wondering why they cannot just increase the frequency on—

Mr. Vuillemot: There is no direct service between Atlantic Canada and New York at the present time. The service would be over Montreal or Toronto or through Boston.

Mr. Angus: Some would say that there is no through service from almost anywhere in Atlantic Canada to central Canada, with the exception of Halifax.

Mr. Vuillemot: In terms of central Canada, that is not correct. There are many direct services from many locations in the Atlantic provinces to central Canada.

In terms of direct services to the United States, if you want to travel direct from the Atlantic region to the United States at the present time, the route is usually through Halifax, although those routes do have intermediate stops at either Saint John or in the case of Air Nova at Yarmouth, I believe.

[*Traduction*]

région et le marché de Boston relevait de l'Accord de 1984 sur les services régionaux et locaux de navette, lequel restreint entre autres la taille et le type de l'appareil utilisé ainsi que les liaisons assurées, pour ce qui est de la grandeur des villes et de la distance entre elles. Les compagnies auraient donc un permis limité.

M. Armitage: Puis-je préciser un point? «Air Atlantic» a toujours un vol vers Boston, mais l'itinéraire part de Saint John et Halifax, et il a des correspondances avec Terre-Neuve. Yarmouth ne fait plus partie de l'itinéraire.

Mme Campbell: Pour ce qui est du service entre Halifax et Boston, il y a plus de vols vers Boston en vertu de la politique actuelle, ou du moins c'est ce qu'on me dit, en Nouvelle-Écosse. Le problème, semble-t-il, est le fret.

M. Vuillemot: Oui, il y a plus de vols, mais Boston n'est qu'un endroit aux États-Unis.

Pour ce qui est du fret, vous avez raison, la situation est telle qu'elle justifie probablement un service accru vers divers endroits; le secteur de l'agriculture est celui qui se développe le plus rapidement.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Messieurs, merci de comparaître aujourd'hui devant le comité, de lui présenter un mémoire et de le faire profiter de vos connaissances du secteur du transport aérien dans le Canada atlantique.

Les notes que nous avons indiquent que New York avait environ 16,370 passagers d'origine et de destination en 1988. Malgré tout, vous dites qu'il faut des services supplémentaires.

M. Vuillemot: Oui, New York est un endroit qui a été identifié et un des transporteurs régionaux, Air Nova, a l'intention d'inaugurer un service en direction de New York, par l'aéroport de Newark, en avril l'an prochain, si je me rappelle bien. Cependant, c'est toujours en vertu de l'accord sur les services locaux, lequel restreint la compagnie pour ce qui est du matériel qu'elle peut utiliser.

M. Angus: Le service actuel est-il restreint au titre de la fréquence? Je me demande pourquoi la fréquence ne peut tout simplement pas être accrue...

M. Vuillemot: Il n'y a pas de service direct entre le Canada atlantique et New-York actuellement. Le service passe par Montréal-Toronto ou encore Boston.

M. Angus: D'aucuns diraient qu'il n'y a pas de service direct vers le centre du Canada à partir de presque n'importe quel endroit dans le Canada atlantique, sauf peut-être pour ce qui est d'Halifax.

M. Vuillemot: Pour ce qui est du centre du Canada, ce n'est pas exact. Il y a des services directs à partir de beaucoup d'endroits dans les provinces de l'Atlantique.

Vers les États-Unis, si vous voulez un vol direct à partir de la région atlantique, vous devez habituellement passer par Halifax, même si les itinéraires prévoient des arrêts intermédiaires soit à Saint John, soit à Yarmouth, si je me souviens bien, dans le cas d'Air Nova.

[*Text*]

Mr. Angus: So you are suggesting that going through Halifax to the United States is not sufficient, and that whatever your definition of open skies—and I will come back to that subject—or of liberalization, you want more direct routes between cities in Atlantic Canada and American cities.

Mr. Vuillemot: It may be that there will be more Atlantic Canadian cities. At the present time, it looks as if there is probably just Halifax. Perhaps St. John's could support direct services, because of offshore developments in Newfoundland. We would like the carriers to be able to do their market surveys and be able to try to penetrate their markets as they so desire, and we would like to see expanded services to other locations. Really, at present we are limited from this region to Boston. We must go to Boston, and then, you know. . .

• 0925

Mr. Armitage: On the cargo side there is identified potential right here in Moncton, actually, for direct flights with certain U.S. airports.

Mr. Angus: For mixed or dedicated cargo?

Mr. Armitage: Straight cargo.

Mr. Angus: Straight cargo. Let me come back to the definition. In your brief you made it very clear you are not looking for cabotage because of its potential negative impact on the Canadian industry, but from your brief and from your discussions what you are looking for in terms of liberalized trade is not clear.

Last week, during our hearings in western Canada, we heard a number of requests. Some wanted just some additional city pairs, relatively regulated—a few would be available, and it would be a "one for us and one for them" kind of thing. Others asked for expansion, on a limited basis, of the open ports—a number of cities in each country would be designated, and carriers could fly between them at will, almost in an unregulated market. The third variable was total open competition—an American carrier could decide where to fly, from and to, anywhere in either country, and vice versa.

Has the Atlantic Provinces Transportation Commission dealt with that whole question? Do you know specifically what you want us to do, as opposed to just liberalizing things a bit?

Mr. Vuillemot: Yes. Specifically, we would be in favour of open competition—that is, allowing the carriers to decide the markets they feel they can serve. We have not gone into it in some of the areas you mention. It may be that in your wisdom, you. . .the government would decide that they need to phase it in—in other words, to increase the number of city pairs to reach an open policy three or five years down the road. In this region we really need the opportunity for the carriers to be able to provide more service to this region, to and from the United States. They should be able to do that reasonably quickly, without having to go through a lot of regulatory procedure—in other words, without having to go

[*Translation*]

M. Angus: Vous dites donc que passer par Halifax vers les États-Unis n'est pas satisfaisant, que vous souhaitez, quelle que soit votre définition de la politique d'ouverture de l'espace aérien ou de la libéralisation de la réglementation—j'y reviendrai dans un moment—plus d'itinéraires—entre les villes du Canada atlantique et les villes américaines.

M. Vuillemot: Il se peut qu'il y ait un plus grand nombre de villes du Canada atlantique. Actuellement, il semble qu'il n'y ait qu'Halifax. St. John's pourrait peut-être justifier des services directs, à cause de l'activité créée par le pétrole au large des côtes. Nous aimerions que les transporteurs puissent faire leurs études de marché et tentent de pénétrer leurs marchés comme ils l'entendent; nous voudrions des services accrus vers d'autres endroits. Actuellement, dans cette région, nous sommes limités à Boston. Nous allons à Boston, et puis après. . .

M. Armitage: Pour ce qui est du fret, il y en a potentiellement suffisamment ici à Moncton pour justifier des vols directs en direction de certains aéroports américains.

M. Angus: Le fret mixte ou spécialisé?

M. Armitage: Le fret normal.

M. Angus: Le fret normal. Dans votre mémoire, vous dites ne pas vouloir ouvrir le cabotage, à cause de l'impact négatif qu'une telle mesure pourrait avoir pour l'industrie canadienne, mais votre conception d'un commerce libéralisé, que ce soit dans votre mémoire ou dans vos réponses, n'est pas clair.

La semaine dernière, au cours de nos audiences dans l'Ouest du Canada, nous avons entendu un certain nombre de demandes. Certains réclamaient seulement un plus grand nombre de liaisons, selon un régime plus ou moins réglementé—un certain nombre seraient disponibles, mais selon le principe «donnant donnant». D'autre se sont dit en faveur du concept d'un certain nombre de ports d'entrée—il y aurait un certain nombre de villes désignées dans chaque pays et les transporteurs pourraient y voler presque à volonté, selon un régime presque totalement déréglementé. La troisième était la concurrence totalement ouverte—un transporteur américain, ou canadien, pourrait décider d'effectuer des vols dans les deux sens presque n'importe où dans les deux pays.

La Commission des transports des provinces de l'Atlantique a-t-elle examiné la situation dans son ensemble? Savez-vous exactement ce que vous voulez que nous fassions ou nous disez-vous simplement de libéraliser le régime quelque peu?

M. Vuillemot: Précisément, nous sommes en faveur d'une libre concurrence—qui permet aux transporteurs de décider des marchés qu'ils veulent desservir. Nous ne nous sommes pas penchés sur certains des aspects que vous avez mentionnés. Il se peut que dans votre sagesse. . . le gouvernement pourrait décider d'y aller progressivement—il pourrait vouloir accroître le nombre de liaisons de façon à en arriver à une politique complètement ouverte au bout de trois ou cinq ans. En ce qui nous concerne dans cette région, nous voulons que les transporteurs aient suffisamment de souplesse pour accroître leurs services vers les États-unis et à partir des États-unis. Ils devraient pouvoir le faire

[*Texte*]

to the government and say we have identified this market that is not in an agreement, so would you please reopen the agreement and negotiate so we could try to get to this market. All this takes a long time.

We would like to see more service to and from this region. The way we see to achieve that is on the transborder traffic—not on domestic, no cabotage, but on transborder traffic, to have a more liberalized open skies policy.

Mr. Angus: Part of the whole question of phasing in—we did a bit of it in Vancouver and we will do it again in Toronto—is the question of capacity. Pearson and Vancouver International right now cannot handle any more traffic, whether it is international or domestic, without either adding to the problem or forcing some relocation. What is your sense of the capacity at Halifax, both in terms of the terminal and in terms of the air side? Is there room for additional traffic, whether it is domestic or north-south?

Mr. Vuillemot: In terms of Halifax Airport, we have been told there is more capacity in terms of the air side, the operations side. In term of the terminal, the terminal appears to need some expansion. I believe there are plans to go ahead with expansion commencing either this winter or next spring, so it is probable that the Halifax Airport is well suited and can easily handle any increase in traffic.

• 0930

Mr. Angus: Let me go back to the charter vacation business. I am familiar with the Toronto situation because that is the airport Thunder Bay has to fly through to get to any place warm. Is there much direct charter business from Atlantic Canada? If so, if we went into open skies or any kind of liberalized trade, is there a danger of existing charter business, which you have pointed out is primarily Canadian dominated, losing some trade?

Mr. Vuillemot: Yes. I cannot give you specific figures as to the volume of charter business in terms of number of flights or number of passengers from Atlantic Canada. For the region, and given the population that we have here, it is quite substantial. One of the regional carriers has advised me that they already have 85 charters booked for this winter from this region.

Mr. Angus: Out of Halifax?

Mr. Vuillemot: No, out of different locations. This is south to the warmer climates. That is just one of the carriers. So there is a pretty good charter market. The Atlantic provinces, maritimers, like to go south and get a little warm in the winter.

Mr. Angus: Is there a danger, though, that if we are able to establish greater north-south scheduled carriers, a lot of those charter opportunities would disappear?

Mr. Vuillemot: I do not know if you could say a lot of those charter opportunities would disappear. You are certainly opening up the market to competition for more carriers, more players in the market, yes.

[*Traduction*]

raisonnablement rapidement, sans avoir à se soumettre à une réglementation compliquée—en d'autres termes, sans avoir à se présenter devant le gouvernement pour lui dire: nous avons identifié ce marché qui n'entre pas dans l'accord; aussi, voudriez-vous s'il vous plaît rouvrir l'accord, négocier de façon à ce que nous puissions le desservir. Ce processus est beaucoup trop long.

Nous voudrions plus de services à partir et en direction de cette région. La façon d'y arriver, selon nous, est d'avoir une politique de plus grande ouverture de l'espace aérien pour ce qui est du trafic transfrontalier—non pas du trafic intérieur, non pas du cabotage, strictement du trafic transfrontalier.

M. Angus: Lorsque nous parlons de procéder par étapes—nous l'avons fait un peu à Vancouver et nous allons le faire de nouveau à Toronto—nous ne devons pas oublier les questions de la capacité. Pearson et l'aéroport international de Vancouver ne peuvent pas actuellement, sans ajouter au problème ou être forcés à une relocalisation, accommoder plus de trafic, qu'il soit international ou intérieur. Que pensez-vous de la capacité d'Halifax, pour ce qui est de l'aérogare et de l'espace aérien? Peut-il accueillir plus de trafic, soit intérieur, soit nord-sud?

M. Vuillemot: Pour ce qui est de l'aéroport d'Halifax, il semble avoir une capacité résiduelle, pour ce qui est de l'espace aérien ou des opérations. Quant à l'aérogare, elle doit être agrandie, semble-t-il. Il y a des plans en cours en vue de travaux d'agrandissement qui commenceraient cet hiver ou le printemps prochain. Il est donc probable que l'aéroport d'Halifax pourrait facilement absorber une augmentation du trafic.

M. Angus: Je reviens au secteur des vols touristiques nolisés. Je connais la situation à Toronto car pour aller au soleil les gens de Thunder Bay doivent forcément passer par là. Est-ce qu'il y a beaucoup de vols nolisés directs en partance des Maritimes? Dans ce cas, si l'on aurait l'espace aérien ou si on libéralisait le secteur d'une façon quelconque, est-ce que les charters qui, dans l'ensemble, sont des entreprises canadiennes, risquent de perdre du terrain?

M. Vuillemot: Oui. Je ne peux pas vous dire exactement combien il y a de vols ou de passagers en partance des Maritimes, mais pour la région, et proportionnellement à la population, c'est assez important. Un des transporteurs de la région m'a dit que 85 vols nolisés étaient déjà prévus cet hiver pour la région.

M. Angus: En partance de Halifax?

M. Vuillemot: Non, de différents endroits. Ce sont les vols à destination du Sud, des régions chaudes. Et je ne vous parle que d'un seul transporteur. C'est donc un marché intéressant. Les provinces de l'Atlantique, les gens des Maritimes, aiment beaucoup aller se chauffer un peu au soleil au milieu de l'hiver.

M. Angus: Mais s'il y avait plus de vols réguliers nord-sud, beaucoup de ces vols nolisés disparaîtraient, n'est-ce pas?

m. Vuillemot: Je ne sais pas si l'on peut dire que beaucoup de vols nolisés disparaîtraient, mais il est certain que vous ouvrez le marché à la concurrence, que vous multipliez le nombre des joueurs.

[*Text*]

Mr. Angus: Based on your comments about level playing field, I take it that your commission opposes the current proposals for cost recovery for airports and airport users as promoted by the Government of Canada?

Mr. Vuillemot: We certainly have some concerns with the proposals on the table at the present time, yes. We do not oppose the concept.

Mr. Angus: You cannot have it both ways, though. Either you want a level playing field so that Canadians are not treated any differently than Americans, yet you are sort of okay with the concept of user pay.

Mr. Vuillemot: The particular concept of user pay or cost recovery need not necessarily upset the playing field. It depends on the level and the types of charges and the technical aspects of the way it is implemented. That is where we have our difficulty at the present time.

The Chairman: Thank you, gentlemen.

Mr. Armitage: Could I just add, Mr. Chairman, that what Peter just said does not mean the proposal on user pay that has been tabled is one that does not have real concerns for us, particularly in terms of the airline industry's ability to absorb those costs and maintain regional services. We have some real concerns there. We have already expressed those to the government, and we are doing some more work in that area as well.

The Chairman: I am going to turn next to Mr. Belsher, who is going to share the time of Mr. Atkinson.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Good morning, gentlemen. Nice to see you again. I have to remember what you are appearing for and on what subject.

Mr. Atkinson (St. Catharines): It is not the At and East.

Mr. Belsher: I guess that is the most recent one.

I am interested in your replies to the members opposite. You definitely do not want the status quo, and you want something more liberalized. Then we can get it up to an open skies where you would have designated carriers being able to service cities pretty well at random on a north-south basis, or cabotage—and of course we have set cabotage aside. By the way, that is pretty well in general right across the country. Cabotage is something I think pretty well all the witnesses are certainly. . .there have been very few witness who have said that yes, cabotage is permissible in that.

I would like to bring you back. Do you care who is servicing the north-south routes, or do you just want more city pairs between Atlantic Canada and the eastern United States seaboard?

Mr. Vuillemot: We would certainly like to see Canadian carriers be the ones to do that; however, at the present time the service to and from this region is so limited that if it has to be an American carrier that commences or has the service, then we will have to accept that.

[*Translation*]

M. Angus: Vous avez parlé de mettre tout le monde sur un pied d'égalité et j'imagine que votre Commission est contre le projet du gouvernement du Canada de récupérer l'argent consacré aux aéroports et aux usagers de ces établissements.

M. Vuillemot: Ce n'est pas que nous soyons contre l'idée, mais nous avons certainement des réserves.

M. Angus: Toutefois, il faut choisir; vous voulez que les Canadiens soient traités sur un pied d'égalité avec les Américains et pourtant, vous ne voyez pas d'inconvénient à ce que les usagers soient les payeurs.

M. Vuillemot: Ce principe des usagers payeurs n'entre pas forcément en conflit avec le principe de l'égalité. Cela dépend des détails techniques de l'application du système, de la façon dont les frais sont perçus, etc. C'est à ce niveau-là que nous avons des doutes.

Le président: Merci, messieurs.

M. Armitage: Monsieur le président, n'allez pas déduire de ce que Peter vient de vous dire que la proposition de recouvrement des coûts qui a été faite ne nous inquiète pas vraiment. Nous nous demandons en particulier si les compagnies aériennes seront en mesure d'absorber ces coûts tout en maintenant leurs services régionaux. Cela nous inquiète vraiment. Nous avons déjà fait part de notre position au gouvernement et continuons à nous intéresser à la question.

Le président: Je vais maintenant donner la parole à M. Belsher qui doit partager le temps de M. Atkinson.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Merci, messieurs. Je suis heureux de vous rencontrer à nouveau. Il faut que je me remette en mémoire le sujet que vous traitez aujourd'hui.

M. Atkinson (St. Catharines): Ce n'est pas le tarif de l'Est.

M. Belsher: J'imagine que c'est le plus récent.

Ce que vous avez dit à mon collègue d'en face m'a beaucoup intéressé. De toute évidence, vous ne voulez pas du statu quo, vous voulez qu'on libéralise le marché. Nous pourrions donc ouvrir l'espace aérien en désignant les transporteurs qui pourraient desservir les villes plus ou moins au hasard, sur un axe nord-sud, ou encore faire du cabotage, mais bien sûr, pour l'instant nous avons écarté le cabotage. Soit dit en passant, c'est un sentiment très généralisé dans tout le pays. Parmi tous les témoins que nous avons entendus, il y en a eu très peu qui nous ont dit que dans ce cas-là, effectivement, on pourrait autoriser le cabotage.

La question de savoir qui dessert les itinéraires Nord-Sud vous importe-t-elle ou voulez-vous tout simplement plus de liaisons entre le Canada atlantique et l'est des États-Unis?

M. Vuillemot: Nous aimerions de toute évidence que ce marché soit desservi par les transporteurs canadiens, mais le service étant jusqu'à présent si limité dans notre région, s'il faut pour l'étendre s'en remettre à une compagnie américaine, alors soit.

[*Texte*]

• 0935

As I said earlier, we certainly feel the Canadian carriers, if given the opportunity, can compete with any other carrier in the world. We have intelligent people running those operations. We would certainly like to see them do that. Basically, the structure, the regulatory regime and the policy has to be there to allow them to make those determinations on their own. Under the current agreements, for example, service is virtually restricted to one carrier in this region. With the exception of the local commuter services agreement to and from this region, we are restricted to Air Canada.

Air Canada has not chosen to take up very many of the routes allocated under the present system. If they perceive a market and perceive they can do business, other carriers should have the opportunity to do it.

Mr. Belsher: With respect to cargo, do you want cargo tied to the passenger traffic or do you want it aside so that it can be more freely serviced?

Mr. Armitage: We really would not attempt to separate cargo and passenger. They are so interrelated. As a matter of fact, in this country roughly 90% of all air cargo is actually carried in the belly compartments of passenger aircraft. So to try to separate them for the point of view of the international air agreements might be fraught with some difficulty.

At the same time, it does not mean there is not a real potential need for some all-cargo configurations in terms of providing a service, particularly to the New Brunswick aquaculture industry, as Peter mentioned earlier. The volume of that traffic is increasing very dramatically. You will probably hear more about this from other witnesses today.

The United States represents a very good market potential. The need there could literally support all cargo configurations. But at the same time, much of the air cargo traffic is not of this nature and it lends itself very well to available space in passenger aircraft. So for those reasons we would not try to separate the two and identify the cargo situation separately from the other one.

Mr. Belsher: Does your organization have anything to do with the specialty services—i.e., photography, mapping, fire-fighting, spraying?

Mr. Vuillemot: No, we do not.

Mr. Atkinson: You mentioned in your presentation that you wanted to see a more liberalized regime and you mentioned a phase-in period. You also mentioned more flexibility. Would you see the local and commuter air services agreement being modified in any manner to take out some of the restrictions? Would this give more flexibility?

Mr. Vuillemot: That would depend on what modifications are really made. Some changes under this could certainly open up more opportunities for carriers in this region and open up more opportunities for different types of

[*Traduction*]

Comme je l'ai dit plus tôt, nous sommes certains que les transporteurs canadiens peuvent se mesurer à n'importe quel autre transporteur au monde si on leur en donne la chance. Ces entreprises sont dirigées par des gens intelligents. Certainement, nous aimerions les voir occuper ce secteur mais pour leur permettre de s'y intéresser, il faut d'abord adopter une politique et mettre en place une structure et une réglementation. Aux termes des ententes, par exemple, il n'y a pratiquement qu'un seul transporteur de la région qui occupe ce secteur. À l'exception des navettes locales en provenance et à destination de cette région, un service qui fait l'objet d'une entente, il n'y a pratiquement qu'Air Canada.

Air Canada n'a pas choisi d'assurer tellement de liaisons dans le cadre du système actuel. Et si cette compagnie détermine qu'un marché existe, d'autres transporteurs devraient pouvoir en profiter également.

M. Belsher: À propos du fret, voulez-vous que le fret soit lié au trafic des passagers ou bien pensez-vous que cela doit être à part pour qu'il y ait plus de marge de manoeuvre dans ce secteur?

M. Armitage: Nous ne voudrions pas qu'on sépare le fret et les passagers, ce sont deux secteurs qui sont trop étroitement liés. En fait, 90 p. 100 de notre fret aérien est transporté dans les soutes d'avion de passagers. On risquerait donc d'avoir beaucoup de mal à séparer les deux aux fins des ententes aériennes internationales.

En même temps, cela n'élimine pas la nécessité de liaisons pour le fret exclusivement, en particulier pour l'aquaculture du Nouveau-Brunswick dont Peter a parlé tout à l'heure. C'est un secteur qui prend énormément d'ampleur et dont vous entendrez probablement parler à plusieurs reprises aujourd'hui.

Les États-Unis offrent un marché potentiel excellent. Pratiquement toutes les configurations de fret pourraient subsister dans ce cas-là. En même temps, il y a une bonne partie du fret qui est impossible à transporter dans les soutes d'un avion de passagers. Nous ne voudrions pas qu'on essaie de séparer les deux types de trafic.

M. Belsher: Votre organisation s'occupe-t-elle de certains services spécialisés, par exemple la photographie, les relevés cartographiques, la lutte contre les incendies, les épandages aériens, etc.?

M. Vuillemot: Non, pas du tout.

M. Atkinson: Vous nous avez dit tout à l'heure que vous aimeriez qu'on libéralise le régime et vous avez parlé d'une période de transition. Vous avez également parlé d'une plus grande souplesse. Est-ce que vous voudriez que les ententes sur les trajets régionaux et locaux de navettes soient modifiées et qu'on supprime une partie des restrictions? Cela serait-il un moyen de rendre le système plus souple?

M. Vuillemot: Cela dépend en fait des modifications. Il y a des changements qui ouvriraient sans doute de nouvelles possibilités aux transporteurs de la région, qui leur permettraient d'assurer différents types de services. Par

[*Text*]

service. If, for example, the restrictions on aircraft type and limitations on aircraft size were altered or the restrictions on the city pairs that could be served were changed, there is room there.

We are not very familiar with the technicalities of how governments go about negotiating those types of agreements. Certainly if any alterations had the desired effect of allowing the carriers more freedom to select the routes and services and providing more opportunities and more services between this region and the United States, this would also probably be acceptable.

Mr. Atkinson: So you have seen some restrictions with this agreement and you think they have been hindering the development of more markets in Atlantic Canada to the United States.

Mr. Vuillemot: Certainly in that particular agreement, where aircraft size is limited to below 60 seats. . .in many cases we are talking about long-haul routes for which it is really beyond the suitability of those types of aircraft currently being flown in this region in that size and weight class. So if those types of things were relaxed and opened up and provided more opportunity, yes. From what I know of that agreement—and I do not know of all the technical details in it—it would have to be more than a removal of the restriction on the aircraft size and types. You would have to get into city pairs and city sizes and some alterations in there. It looks like a major overhaul of that.

• 0940

Mr. Atkinson: In our travels across the country we have heard the word "safeguards" used for the Canadian carriers as well. Do you have any thoughts on what the necessary safeguards would be? You mentioned a level playing-field. Is there anything else you would see?

Mr. Vuillemot: In terms of safeguards for carrier operation, I guess the biggest one we are familiar with is the level playing field and all the questions that revolve around that. Certainly a number of areas are there. In terms of other particular safeguards, I do not know.

Mr. Armitage: Well, there is cabotage.

Mr. Vuillemot: Cabotage, certainly. That is probably the major reason why we separated our comments into transborder as specifically one area where we would like to see more liberalization. We separated the cabotage. We would not like to see any allowances for cabotage for foreign carriers in this country. We see that as a safeguard in itself.

Mr. Atkinson: In Winnipeg it was mentioned to us that they had some fears about their regional airlines as a result of liberalized Canada–U.S. air services. Do you see that as a difficulty here?

Mr. Vuillemot: For the regional airlines, there certainly is some potential that there would be competition on some of the routes they now serve between Canada and the U.S. It would provide more competition and would definitely make life more interesting for them—or more difficult.

[*Translation*]

exemple, si les restrictions sur les types d'appareils et la taille des appareils étaient modifiées ou si les restrictions sur les liaisons directes étaient changées, cela offrirait des possibilités.

Nous ne savons pas exactement comment les gouvernements négocient ce type d'ententes, mais si l'on réussissait à donner aux transporteurs plus de liberté dans le choix des itinéraires et des types de services, si on leur permettait d'assurer des liaisons plus nombreuses entre cette région et les États-Unis, tout cela devrait être positif.

M. Atkinson: Vous pensez donc que cet accord impose des restrictions qui gênent le développement de nouveaux marchés entre les Maritimes et les États-Unis.

M. Vuillemot: Certainement, dans cette entente qui limite la taille des appareils à moins de 60 sièges. . .Très souvent il s'agit de long-courriers et ces appareils-là ne conviennent pas vraiment à ce type d'opérations. Ainsi, on pourrait libéraliser cela, ouvrir de nouvelles possibilités, effectivement. D'après ce que je sais de cette entente, et je suis loin d'en connaître tous les détails, il ne suffirait pas de supprimer les restrictions sur la taille et le type des appareils. Il faudrait également modifier les dispositions relatives aux liaisons directes, à la taille des villes, etc. Tout cela devrait être remanié de fond en comble.

M. Atkinson: Dans nos déplacements au pays, nous avons entendu l'expression «mesures de protection» utilisée également à propos des transporteurs canadiens. À votre avis, quelles seraient les mesures de protection nécessaires? Vous avez parlé de mettre tous les transporteurs sur un pied d'égalité; qu'est-ce que vous verriez d'autre?

M. Vuillemot: En ce qui concerne les mesures de protection pour les transporteurs, la plus importante, c'est l'égalité des protagonistes, et tout le reste tourne autour de cela, ou du moins une bonne partie du reste. Quant aux autres mesures, je ne sais pas.

M. Armitage: Eh bien, il y a le cabotage.

M. Vuillemot: Le cabotage, certainement. C'est probablement une des principales raisons qui nous a poussés à réclamer une plus grande libéralisation du trafic transfrontalier. Nous avons mis le cabotage à part. Nous ne voudrions pas que le cabotage soit ouvert aux transporteurs étrangers; c'est déjà une mesure de protection en soi.

M. Atkinson: À Winnipeg on nous a dit qu'on craignait pour les transporteurs régionaux à la suite de la libéralisation des services aériens Canada–États-Unis. Est-ce que vous prévoyez un problème?

M. Vuillemot: Pour les compagnies aériennes régionales, il est certain qu'elles pourraient se heurter à de la concurrence dans le cas de certaines liaisons qu'elles assurent actuellement entre le Canada et les États-Unis. Cette concurrence accrue leur rendrait la vie plus intéressante, c'est certain, ou peut-être plus difficile.

[*Texte*]

In this region right now, the market is not large enough that we are going to see a large influx of American carriers come storming in and try to take the market away. The market just is not that big. We do not see an influx of carriers to the point where it is going to put the regional carriers here out of business. We do not see that at all. But yes, they may have to alter frequencies and services to individual locations.

Mr. Atkinson: Thank you.

The Chairman: I would like to ask one brief question of our witnesses. As you are aware, this is the first time in this type of process where the public from coast to coast has been invited to present their views on a subject of this nature. My question to you simply follows on the reports that some previous organizations have expressed their thoughts that it might be helpful to even go one step further, to actually participate—at least from an observer status—in the negotiations between Canada and the U.S., should they become a reality. Would your organization think that could be helpful? If so, would it be prepared to involve itself in the negotiations from the position of observer, for example?

Mr. Armitage: That strikes me as almost a unique opportunity. To be perfectly frank about it, I am not sure it is one we would be best suited to respond to. It is not that we are not interested. In saying that, we certainly would offer any assistance we could in the background. But I really do not think the Atlantic Provinces Transportation Commission could take on the role of being in the forefront or being directly involved in the negotiation sessions with the Americans.

We would like an opportunity to be involved in the sense of knowing what is going on, knowing what the position is, and having an opportunity to influence that, as we are trying to do here. That is about as far as I think it would go.

The Chairman: If I may just tag this on, do not sell yourselves short.

• 0945

Mrs. Campbell: Just for comparison, we now have the experience of deregulating the trucking industry, making a level playing field, as you say you are for in the air. Would you tell me whether it worked in the trucking industry in the east, whether the parties in the trucking industry in the east are now satisfied that they can compete with the Americans? I would think you could then refer the same scenario to air. What is the comparison? Tell me what happened in the trucking industry when we made a level playing field.

Mr. Vuillemot: As far as the trucking industry is concerned, I do not think there is a level playing field yet. There may be some workings towards it, but we certainly have not achieved it yet. As far as—

Mrs. Campbell: You are still looking for subsidies.

[*Traduction*]

Dans la région, à l'heure actuelle, le marché n'est pas suffisamment important pour que les transporteurs aériens débarquent pour essayer de s'en tailler une part. Le marché n'est pas suffisamment important. Je ne pense pas que de nouveaux transporteurs viennent s'établir dans la région, acculant les transporteurs régionaux à la faillite. Certainement pas. Mais effectivement, il est possible qu'on soit forcé de changer la fréquence des vols et les types de services dans le cas de certaines destinations.

M. Atkinson: Merci.

Le président: J'ai une question très courte à poser à nos témoins. Comme vous le savez, c'est la première fois qu'on invite le public d'un océan à l'autre à exprimer son opinion sur un tel sujet. D'autres organismes nous ont dit qu'il serait peut-être utile d'aller encore plus loin, et de participer véritablement, ne serait-ce qu'à titre d'observateur, aux négociations entre le Canada et les États-Unis, si toutefois elles deviennent une réalité. À votre avis, est-ce que cela serait utile? Si oui, est-ce que votre organisme serait prêt à participer aux négociations à titre d'observateur, par exemple?

M. Armitage: À mon avis, ce serait une occasion unique. Cela dit, en toute franchise, je ne sais pas si nous devrions en profiter. Ce n'est pas que cela ne nous intéresse pas, et nous avons la ferme intention d'offrir notre aide dans la mesure du possible en restant à l'arrière-plan, mais je ne crois pas que la Commission des transports des provinces de l'Atlantique puisse jouer un rôle actif au cours des séances de négociation avec les Américains.

Nous aimerions certainement être tenus au courant de ce qui se passe, savoir où en sont les choses et avoir l'occasion d'exprimer notre opinion, et c'est précisément ce que nous faisons aujourd'hui. Je ne sais pas si nous pourrions aller plus loin que cela.

Le président: Il ne faudrait pas que vous pêchiez par excès d'humilité.

Mme Campbell: À titre de comparaison, vous voulez mettre tous les protagonistes du secteur aérien sur un pied d'égalité, mais c'est un domaine où nous pouvons nous référer à l'expérience de l'industrie du camionnage qui a été déréglementée. Est-ce que cette déréglementation de l'industrie du camionnage a donné de bons résultats dans l'Est, est-ce que les principaux intéressés sont aujourd'hui convaincus qu'ils peuvent concurrencer efficacement les Américains? J'imagine qu'on pourrait transposer cette expérience sur les services aériens. Dans quelle mesure peut-on faire une comparaison? Que s'est-il passé dans le secteur du camionnage quand les règles du jeu ont été uniformisées?

M. Vuillemot: En ce qui concerne l'industrie du camionnage, je ne crois pas qu'il y ait vraiment égalité pour ce qui est des règles du jeu. Certains essaient peut-être d'y parvenir, mais ce n'est pas chose faite. Quant à. . .

Mme Campbell: Vous pensez encore aux subventions.

[*Text*]

Mr. Vuillemot: Not necessarily subsidies, no. As far as the Atlantic provinces are concerned, and Atlantic provinces carriers in the trucking industry, they do compete in the United States to a certain extent with the American carriers. The problem has not been as pronounced in this region, vis-à-vis the American carriers. That competitive aspect has not been as pronounced in the Atlantic provinces as it has been in Quebec and Ontario and perhaps in one or two of the western provinces. By no means do I think we have yet achieved a level playing field in the area of trucking, so you cannot really draw any comparisons there.

The Chairman: Thank you very much. Gentlemen, we do appreciate your taking the time to battle your way through the storm and the ice to be with us this morning.

We will call on our next witnesses, the Moncton Airport Economic Development Board. Welcome, gentlemen. We have with us David Smith, the chairman, and John Strugnell, the airport manager. Are you going to make a presentation, David?

Mr. David Smith (Chairman, Moncton Airport Economic Development Board): Yes, I am, and I will have Mr. Strugnell with me. Perhaps we can field and answer questions.

The Chairman: You are familiar with the routine of the committee, so I will ask you to begin.

Mr. Smith: Thank you, Mr. Chairman. It is my intention to show that the open skies policy will be of great economic benefit to the Moncton Airport, the communities it serves, the province of New Brunswick, and in fact all of Atlantic Canada.

I will just give you a brief description of the role and function of the Airport Economic Development Board. It was created earlier this year and is one of only three such boards in existence in Canada. It is the first in Atlantic Canada. The five members were appointed by the Minister of Transport to provide a forum to bring local business expertise to airport planning and promotion, with the aim of achieving optimum commercial development of the airport and effective participation of the airport in the overall regional and local economic development.

We are striving to achieve these objectives by acting as a focal point for identifying strategies for economic development activity at the airport; promoting local involvement and private sector investment at the airport; promoting quality air services to the various communities; promoting the development of the airport as an economic generating centre; and targeting compatibility with the plans of other levels of government. The end result of this activity culminates in reviewing and making recommendations to airport management on requirements for new capital investment projects that will enhance economic development and revenue generation at the airport and activities that have an impact on the community.

[*Translation*]

M. Vuillemot: Pas forcément aux subventions, non. En ce qui concerne les provinces Maritimes, et en particulier les intérêts du camionnage dans les provinces Maritimes, une certaine concurrence s'est établie avec les transporteurs américains. Dans cette région, le problème avec les transporteurs américains n'est pas aussi prononcé. Dans le cas des provinces de l'Atlantique, cette concurrence n'est pas aussi prononcée qu'au Québec, en Ontario et dans une ou deux provinces de l'Ouest. Cela dit, dans le secteur du camionnage, nous sommes loin d'avoir réussi à mettre tout le monde sur un pied d'égalité, on ne peut donc pas faire de comparaisons véritables.

Le président: Merci beaucoup. Messieurs, vous avez affronté la tempête et la glace pour vous joindre à nous ce matin, et nous apprécions beaucoup ce geste.

Je convoque maintenant les témoins suivants qui représentent le Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton. Messieurs, nous vous souhaitons la bienvenue. Nous avons David Smith, président, et John Strugnell, administrateur de l'aéroport. David, vous avez un exposé?

M. David Smith (président, Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton): Oui, et M. Strugnell va m'assister. Nous pourrions répondre aux questions ensemble.

Le président: Vous savez comment nous procédons; je vous demanderais donc de commencer.

M. Smith: Merci, monsieur le président. J'ai l'intention de vous montrer tous les avantages que l'aéroport de Moncton, les communautés environnantes, la province du Nouveau-Brunswick et l'ensemble des Maritimes vont pouvoir tirer de l'ouverture de l'espace aérien.

Pour commencer je vais vous décrire très rapidement le rôle et la fonction du Conseil de développement économique de l'aéroport. Cet organisme a été mis sur pied plus tôt cette année. Il n'existe que trois conseils semblables au Canada et il s'agit du premier au Canada atlantique. Les cinq membres, nommés par le ministre des Transports, constituent un forum permettant aux compétences commerciales locales de contribuer à la planification et à la promotion de l'aéroport dans le but de réaliser son développement commercial optimal et de faire en sorte que l'aéroport participe de façon efficace au développement économique global sur le plan régional et local.

Nous cherchons à réaliser ces objectifs en agissant comme un organisme central servant à définir des stratégies de développement économique pour l'aéroport. Ainsi, encourageons la participation à l'échelle locale et les investissements du secteur privé; nous faisons la promotion de la qualité des services aériens dans la collectivité; nous encourageons le développement de l'aéroport en tant que source de revenu pour la collectivité; nous tentons d'assurer la compatibilité entre les plans des divers paliers de gouvernement. Toute cette activité mènera à une étude et à des recommandations qui seront présentées au directeur de l'aéroport et sur les exigences de nouveaux projets d'investissements en immobilisations pour stimuler le développement économique et la production de revenu à l'aéroport. Cet exercice permettra également de conseiller la direction de l'aéroport en matière d'activités qui auront des retombées pour la collectivité.

[*Texte*]

• 0950

To this point, the board has met with all major carriers who serve the airport, both passenger and cargo operators. We have visited airline operations in both the U.S. and Canada to see first-hand how the cargo and courier industry functions. We have met with both the Greater Moncton Chamber of Commerce, provincial and federal government senior officials, as well as the Greater Moncton Economic Development Authority to better determine the priorities and focus on activities that must be pursued to make the Moncton airport both more economically viable and act as an economic generator for the area the airport serves.

Although previous studies have shown that Moncton airport serves a geographic region of 14,900 square miles and a population of 211,000 people, the development of Moncton as a major cargo-courier hub for Atlantic Canada has expanded its role to that of serving many industries—shippers, forwarders, etc. Due to its geographic location, Moncton has been a transportation centre for the maritime provinces since the beginning of the railways in Canada. Over time, the modes of travel have changed. Delivery time to market, the possibility of eliminating warehousing for storage, strategic parts, materials, the necessity to get high-value products such as fish to market have made the air mode a primary factor in the economies of most businesses.

Moncton is located within three hours' driving distance of over 1.5 million people in the Maritimes. The Trans-Canada Highway is located within one kilometre of the airport. Moncton is a warehouse centre, having more square metres of storage capacity than any other location in Atlantic Canada, and the airport experiences the best weather of any airport on the eastern seaboard. All of these factors have caused Moncton to become the hub of all courier operations in Atlantic Canada. These aircraft converge on the Moncton airport during the night-time hours, with aircraft ranging from small twin turbo-props to DC-8-73 aircraft.

There are 27 cargo-courier operations in Moncton each day, with the majority of these taking place between midnight and 8 a.m. In addition, a fleet of vehicles, numbering as high as 40 per night and ranging from small vans to 18-wheeler transport trucks, meet and interchange their valuable time-sensitive cargo with these aircraft. The role of the airport, therefore, can be seen to be of great importance, not only to industry but to the population of Atlantic Canada.

Scheduled passenger service at Moncton airport is provided by Air Canada, Air Nova and Air Atlantic. Charter service is supplied by Aerocharter, Preferred Flights and Moncton Flight Centre. Cargo service is provided by the

[*Traduction*]

Jusqu'à maintenant, la Commission a rencontré tous les principaux transporteurs qui desservent l'aéroport, tant du côté du service voyageur que du fret. Nous avons visité des sociétés aériennes au Canada et aux États-Unis pour voir de première main comment fonctionne l'industrie du fret et des messageries. Nous avons rencontré des hauts fonctionnaires fédéraux et provinciaux, des représentants de la Chambre de commerce du grand Moncton ainsi que de l'Autorité de développement économique du grand Moncton afin de mieux définir nos priorités et d'adopter les mesures nécessaires pour rendre l'aéroport de Moncton plus viable et en faire un moteur économique pour la région environnante.

Des études antérieures montrent que l'aéroport de Moncton dessert une région géographique de 14,900 milles carrés et une population de 211,000 habitants. Cependant, Moncton ayant réussi à s'imposer comme une plaque tournante dans la région atlantique du Canada pour le fret et les services de messagerie, il en est venu à desservir de nombreuses industries, notamment des expéditeurs, des transitaires, etc. En raison de sa situation géographique, Moncton est un centre de transport pour les provinces Maritimes depuis les débuts du chemin de fer au Canada. Au fil des années, les modes de transport ont évolué. Les délais de livraison aux marchés, la possibilité d'éliminer l'entreposage de pièces et de matériaux stratégiques et la nécessité d'acheminer au marché des denrées de grande valeur, comme le poisson ont fait du transport aérien un facteur économique de premier plan pour la plupart des entreprises.

Dans un rayon de trois heures de route de Moncton se trouve une population de 1,5 million d'habitants dans les Maritimes. La route transcanadienne passe à un kilomètre de l'aéroport. Moncton est un centre d'entreposage offrant plus de pieds carrés d'espace d'entreposage que tout autre localité dans la région atlantique du Canada, sans compter que les conditions météorologiques à l'aéroport sont les meilleures du littoral est. Tous ces facteurs ont fait de Moncton le centre des entreprises de messagerie de la région atlantique du Canada. Ces entreprises convergent vers l'aéroport de Moncton pendant la nuit et le transport se fait par avion, depuis les petits bimoteurs turbopropulsés aux DC8-73.

Tous les jours un total de 27 transporteurs de fret ou services de messagerie partent de Moncton la plupart entre minuit et huit heures. En outre, une flotte de véhicules parfois jusqu'à 40 par nuit, depuis les petites fourgonnettes aux camions de transport à 18 roues y viennent pour faire le transfert de précieuses marchandises dont le délai de livraison est critique. Par conséquent, l'aéroport joue un rôle d'une importance considérable non seulement pour les expéditeurs mais aussi pour toute la population de la région atlantique du Canada.

À l'aéroport de Moncton, le service de vol régulier pour les passagers est assuré par Air Canada, Air Nova et Air Atlantic. Les services nolisés sont offerts par Aerocharter, Preferred Flights et Moncton Flight Centre. Les services de

[*Text*]

following companies: Air Canada Express, Sameday Courier, Loomis, Purolator, Midland, ICS Group, Federal Express, Aerocharter, Eastern Flying Services, Jetall, Associated National Courier, CANAIR and Moncton Flight Centre.

The airport offers general aviation facilities and a full range of support services, including commercial ground transportation services, and it handles such major aircraft as DC–8s, Concords, DC–10s, L–1011s, and B–767s. Moncton airport has been experiencing tremendous growth in both passenger accounts and ton of freight carried. Passenger traffic rose from 233,000 in 1986 to almost 300,000 in 1989, an increase of 30% in just three years, exceeding the 1995 Transport Canada official forecast. The cargo tonnage handled at the airport has increased dramatically, from 1,000 tons in 1985 to over 7,000 tons in 1989, far exceeding forecasts. In addition, Moncton's growing courier traffic provides an estimated 3,300 tons of cargo uplift by courier aircraft each year.

Since deregulation, Moncton airport has been well served by the passenger carriers. In fact, passenger growth has now started to assume more traditional increases, 5% to 6% per annum. We have direct jet service to Toronto three times daily, as well as two jets and one turbo–prop to Montreal, turbo–prop service to Quebec City and the north shore of New Brunswick. At the same time, connections to Halifax and Newfoundland are vastly improved over the pre–deregulation era.

• 0955

Detailed air cargo statistics are not yet available for 1990. Recent observations indicate that mail, express, and freight operations are at least equivalent to 1989 levels, and probably exceed previous levels. The air cargo tonnage at Moncton for 1990 has been conservatively estimated as follows: 1500 tonnes of airmail, which composes 17%; 4500 tonnes of air freight; 3000 tonnes of air express, for a total of 9000 tonnes per year.

It is important to note that air express—the courier uplift—is not required to be reported by operators to Transport Canada. Therefore this significant growing market is not reported in official annual cargo statistics.

Airmail growth has averaged 4% in recent years, while air express and air freight have seen growth of 10% to 12% per year within the air cargo industry as a whole. Future industry–wide growth is expected to be approximately 4% per annum for airmail, and 6% to 8% for air freight and air express.

Air freight and air express are the two categories that will be specifically served by an air cargo centre in Moncton. Viewing the Moncton Airport's position and the air cargo industry, many factors point to growth well in excess of the

[*Translation*]

fret aériens sont fournis par les sociétés suivantes: Air Canada Express, Sameday Courier, Loomis, Purolator, Midland, ICS Group, Federal Express, Aerocharter, Eastern Flying Services, Jetall, Associated National Courier, Canair et Moncton Flight Centre.

L'aéroport offre tous les services d'aviation générale ainsi qu'une gamme complète de services de soutien, y compris des services de transport au sol et commerciaux. Il a déjà accueilli d'importants avions comme le DC–8, le Concorde, le DC–10, le L–1011 et le B–767. L'aéroport de Moncton connaît une croissance extraordinaire pour ce qui est du nombre de passagers et la quantité de fret transporté. Le trafic passagers a grimpé de 233,000 en 1986, à près de 300,000 en 1989, soit une augmentation de 30 p. 100 en trois ans seulement, ce qui dépasse même les prévisions officielles de Transports Canada pour 1995. Le fret transporté par l'aéroport a énormément augmenté, passant de 1,000 tonnes en 1985 à plus de 7,000 tonnes en 1989, ce qui dépasse largement toutes les prévisions. De plus, les activités de messageries, en croissance constante, permettent chaque année le chargement d'environ 3,000 tonnes de fret par avion–cargo.

Depuis la déréglementation, l'aéroport de Moncton a été bien desservi par les transporteurs de passagers. En fait, la croissance du transport des passagers adopte un rythme plus traditionnel de 5 à 6 p. 100 par an. Nous offrons trois vols directs par jour vers Toronto. Deux avions à réaction et un avion à turbopropulseur desservent Montréal, un turbopropulseur dessert la ville de Québec et la côte nord du Nouveau–Brunswick. Parallèlement, les correspondances vers Halifax et Terre–Neuve se sont énormément améliorées depuis la déréglementation.

Nous ne disposons pas encore de statistiques détaillées sur le fret aérien pour 1990. Selon des indications récentes, les volumes de la poste aérienne, du fret ordinaire et des colis exprès sont au moins équivalent à ceux de 1989, et probablement supérieurs aux niveaux antérieurs. Selon des estimations prudentes, voici une ventilation du tonnage de fret aérien à Moncton en 1990: 1,500 tonnes de poste aérienne, ce qui représente 17 p. 100 du total, 4,500 de fret ordinaire et 3,000 tonnes de colis exprès, pour un total de 9,000 tonnes par an.

Il convient de noter que Transports Canada n'exige pas des exploitants qu'ils lui présentent un rapport sur leurs services de messageries aériennes. Par conséquent, on ne tient pas compte dans les statistiques officielles sur le fret de ce marché important en pleine croissance.

La croissance de la poste aérienne s'établit en moyenne à 4 p. 100 depuis quelques années. Les colis exprès et le fret ordinaire pour leur part ont enregistré des hausses de 10 et de 12 p. 100 par an à l'intérieur de l'ensemble de l'industrie du fret aérien. À l'échelle de l'industrie, on s'attend à une croissance d'environ 4 p. 100 par année pour la poste aérienne et de 6 à 8 p. 100 pour le fret ordinaire et les envois exprès.

Ce sont le fret ordinaire et les colis exprès qui bénéficieront le plus d'un centre de fret aérien à Moncton. Compte tenu de la situation de l'aéroport de Moncton par rapport à l'industrie du fret aérien, un grand nombre de

[*Texte*]

industry's average expectations over the next few years. Many of these arise from the exceptional growth in air express over the past five years, the entry of more and more players into this field, and the expansion of the largest air express operators into air freight operations.

An air cargo centre at the Moncton Airport has recently been announced. An economic impact study of the Moncton Airport prepared by ADI Limited in December of 1989 dealt at length with the significant role the airport plays in the local economy. It also identified appropriate economic multiplier factors, which allow calculation of the total economic impact the industry may have on a community or region. Though difficult to quantify precisely at this time, it may be reasonable to assume the first-phase investment of between $4 million and $5 million will generate up to 100 jobs related to the cargo centre, while perhaps 50% of the jobs may be displaced from elsewhere in the local economy.

The effect of creating a consolidated and specialized air cargo activity at one location will also create new employment opportunities. The impact of the air cargo centre will include direct job creation in three categories, airport employers, air carriers, general aviation and aviation support services companies. Other local benefits of the air cargo centre will include increased demand for energy, building and grounds maintenance, communications, office and computer equipment, material handling equipment, food and beverage services and municipal services.

Regional benefits will include a portion of the total economic impact of $2 million already calculated. The air cargo centre will also contribute to increased sophistication in the interlocking of regional air service and marine transportation services. This will allow local industries to use the latest concepts of just-in-time inventory techniques. These techniques will help contain costs and enhance competitive pricing in the North American market. These techniques are common, especially in electronic manufacturing, and wherever part and component costs are high.

Regional benefits also include the ability to offer next-day service to all major North American business centres and the ability to ship high-value and delicate products to market quickly, efficiently, with dependable arrival times.

The single most important economic benefit will be to the fishing industry. A fully functional air cargo centre, appropriately equipped, and housing major international transportation organizations, will allow access to a greatly expanded market for Atlantic produced seafood on a next-day delivery basis.

Development of an efficient regional air cargo transportation hub at Moncton will have a favourable impact on Canada. Markets previously inaccessible to Atlantic Canada producers may open up, displacing foreign

[*Traduction*]

facteurs laissent entrevoir une croissance de loin supérieure aux prévisions moyennes de l'industrie pour les prochaines années. Cela s'explique par la croissance exceptionnelle des envois exprès aériens depuis cinq ans, par l'entrée d'un nombre croissant d'intervenants dans l'industrie, et par le fait que les principaux entrepeneurs en poste aérienne se sont lancés dans le transport du fret.

On a annoncé récemment la création d'un centre de fret à l'aéroport de Moncton. Dans l'étude qu'elle a effectuée en décembre 1989 sur l'influence économique de l'aéroport de Moncton, la société ADI Ltée a examiné en profondeur le rôle important que joue l'aéroport dans l'économie locale. Elle a aussi recensé les multiplicateurs économiques pertinents, qui permettent de calculer l'ensemble des retombées économiques d'une industrie sur une collectivité ou une région. Bien qu'il soit difficile de quantifier ces ramifications de façon précise à l'heure actuelle, il y a tout lieu de supposer que les investissements de 4 à 5 millions prévus pour la première phase créeront une centaine d'emplois liés au centre aérien, dont la moitié environ sera déplacée d'autres parties de l'économie locale.

Le fait de concentrer en un endroit des activités spécialisées liées au transport aérien du fret engendrera aussi de nouveaux débouchés. Le centre de fret aérien permettra de créer des emplois directs dans trois secteurs: à l'aéroport même, chez les transporteurs aériens, l'aviation générale et les entreprises de soutien de l'aviation. Au nombre des avantages locaux découlant de cette initiative, citons une demande accrue dans les secteurs suivants: énergie, entretien des installations et des terrains, communications, matériel de bureau et informatique, équipement de manutention, industrie des aliments et services municipaux.

La région jouira de certains avantages découlant de retombées économiques globales déjà évaluées à 2 millions de dollars. Le centre permettra aussi de raffiner les échanges avec les services aériens régionaux et les services de transport maritime. Cela permettra aux industries locales de recourir aux méthodes les plus récentes du système de stockage au moment adéquat. Grâce à ces méthodes, on peut réduire les coûts et favoriser la concurrence sur le marché nord-américain. Elles sont communément appliquées, surtout dans la fabrication de matériel électronique, et dans tous les secteurs où les pièces et les composantes sont couteuses.

Au nombre des avantages régionaux, citons la possibilité d'offrir un service de livraison le lendemain dans tous les grands centres d'affaires nord-américains et d'acheminer rapidement, efficacement, et dans des délais fiables, des produits de grande valeur et des marchandises fragiles.

En fait, c'est l'industrie de la pêche qui tirera le meilleur parti de cette initiative. Un centre de fret aérien entièrement fonctionnel, doté d'un équipement de pointe et accueillant les principaux transporteurs internationaux donnerait accès à un marché considérable aux fruits de mer de l'Atlantique avec possibilité de livraison le lendemain.

Enfin, la création, à Moncton, d'un carrefour régional de fret aérien efficace aura des retombées favorables pour le Canada. Des marchés auparavant inaccessibles s'ouvriront aux producteurs de la région de l'Atlantique et leur

[*Text*]

competitors who have been better served up until now by existing transportation services. In addition, the cost of doing business with eastern provinces will be reduced, and convenience will increase. Significant inroads into the U.S. seafood market may noticeably affect Canada's trade balance in the new free trade environment.

• 1000

Moncton Airport represents an investment of approximately $100 million by Transport Canada and private businesses. This investment has resulted in a total direct and indirect expenditure impact on the economy of $188 million. Business and organizations at Moncton Airport generate $30 million of direct economic activity annually. They also stimulate an additional $17 million of indirect and induced economic activity in the local and provincial economies.

The passenger traffic and its growth at Moncton has matured with the communities being well served. The future growth of the airport and the impact of the airport on the communities served is therefore dependent on other products of the air transport industry. These products are the aircraft maintenance, pilot training, the aerotech industries and air cargo courier services.

As pointed out in the commencement of our presentation, Moncton's strategic location has made it a transportation centre for almost a hundred years. The attributes of the Moncton Airport make it a natural collection and distribution point to serve all Atlantic Canada, increasing trade and our growing export markets. Our companies require quick access to major markets in Europe, Asia, and particularly our largest trading partner and purchaser of our fresh fish products, the United States. If we are to serve these markets well, it can only be accomplished through taking advantage of the new high tech communication delivery systems offered by our air cargo couriers. We must be able to get our products to market quickly and with consistency.

Moncton Airport can provide the facility, the weather and the natural collection distribution point to achieve our part in the distribution process. For this reason, the Moncton Airport Economic Development Board supports the establishment of new direct air links between Atlantic Canada and the U.S. Discussions have already taken place on an informal basis with major American and Canadian air cargo operators. They indicated a key interest in providing improved overnight service between Moncton and many American destinations. This can only be accomplished, however, through a liberalized open skies policy.

[*Translation*]

permettront de supplanter leurs concurrents étrangers qui, jusqu'à maintenant, pouvaient compter sur de meilleurs services de transport. En outre, il en coûtera moins cher de conclure des transactions commerciales avec des entreprises des provinces de l'est. Les choses en seront grandement facilitées. Des percées importantes sur le marché américain des fruites de mer et du poisson pourraient avoir des effets sensibles sur la balance commerciale du Canada dans un nouveau contexte du libre échange.

L'aéroport de Moncton représente un investissement d'environ 100 millions de dollars consenti par Transports Canada et des entreprises privées. Cet investissement a donné lieu à des retombées économiques directes et indirectes de l'ordre de 180 millions de dollars. Les entreprises et les organismes de l'aéroport de Moncton engendrent annuellement des activités économiques directes de 30 millions de dollars. En outre, ils stimulent des activités indirectes et connexes d'une valeur de 17 millions de dollars dans l'économie provinciale et locale.

La croissance du service passagers à Moncton a évolué en même temps que les services offerts aux collectivités, par conséquent, l'essor futur de l'aéroport et son rôle sur les collectivités desservies dépend d'autres composantes de l'industrie du transport aérien, soit l'entretien des aéronefs, la formation des pilotes, les industries aérotechniques et les services de fret et de messagerie.

Comme nous l'avons signalé au début de notre exposé, la situation stratégique de Moncton en a fait un centre de transport depuis près de cent ans. Les atouts de l'aéroport de Moncton en font un point national de rassemblement et de distribution pour desservir l'ensemble de la Région Atlantique du Canada et contribuent à promouvoir le commerce et élargir nos marchés d'exportation. Nos entreprises ont besoin d'avoir rapidement accès aux grands marchés de l'Europe et de l'Asie, et particulièrement aux marchés des États-Unis, notre plus important partenaire commercial et acheteur de produits frais du poisson. Si nous voulons réussir à desservir convenablement ces marchés, nous devons tirer parti des nouveaux moyens de communication de pointe offerts par nos transporteurs de fret aérien. Nous devons être en mesure d'acheminer nos produits vers les marchés avec rapidité et régularité.

L'aéroport de Moncton dispose de plusieurs avantages des installations, des conditions climatiques propices et un emplacement géographique idéal. C'est pour cette raison que la Commission de développement économique de l'aéroport de Moncton appuie la création de nouvelles liaisons aériennes directes entre la région atlantique du Canada et les États-Unis. Des discussions informelles ont déjà eu lieu avec les principaux transporteurs de fret américains et canadiennes. Leurs représentants ont manifesté un grand intérêt à améliorer le service de nuit entre Moncton et de nombreuses destinations américaines. Cependant, cela ne pourra se faire qu'en adoptant une politique d'ouverture des espaces aériens.

[*Texte*]

In summary, the goals of the Moncton Airport Economic Development Board are closely aligned with those of Atlantic Canada producers, manufacturers, shippers and industry. We all wish to generate more business and improve our market positions.

The airport improvements recently announced by Transport Minister Doug Lewis, especially the parallel taxiway, open up eleven hectares of commercial land for development. This itself is an important and significant step in the growth of the Moncton Airport. We have the location. We have the weather. We have the highway access, and we have a growing air cargo industry. If we are to continue this growth and take the Atlantic community this airport serves into the 21st century, into free trade and into the new world economic systems, we must have access to our natural markets. We would therefore urge your positive response to the open skies policy so as to let us achieve our great potential.

The Chairman: Thank you, Mr. Smith.

Mrs. Campbell: I thought your brief was very well done. I would like to go to the cargo. With all the studies you have done, do you now consider yourself the number one cargo centre for receiving cargo and shipping cargo in the Atlantic?

Mr. John Strugnell (Airport Manager, Moncton Airport Economic Development Board): We are certainly the courier hub insofar as total numbers of tonnage. Halifax may have a higher number on us insofar as total number of tonnes. When it comes down to the overnight air express market, the couriers have determined to locate at Moncton because of its geographical location and other attributes.

Mrs. Campbell: You must follow through to where the overnight courier express service goes. Where does it go?

Mr. Strugnell: It goes out by both truck and smaller aircraft. The larger aircraft come into Moncton. They both unload containers and load on additional containers brought in by ground and other smaller aircraft. An interchange takes place twice each night.

• 1005

[*Technical difficulties—Editor*]

Mrs. Campbell: Is there a chilling facility here to hold fish in the event it was not good weather?

Mr. Strugnell: Currently there is a very small chilling capability or refrigeration capability at the airport.

Mrs. Campbell: Will your expansion that was announced include any greater facilities?

Mr. Strugnell: It is anticipated that with the new air cargo centre that has been announced there will be considerable refrigeration capability there.

[*Traduction*]

En somme, les objectifs visés par la Commission de développement économique de l'aéroport de Moncton s'inscrivent essentiellement dans la même ligne que ceux des producteurs, des manufacturiers, des expéditeurs et des autres entreprises de la région atlantique. Nous souhaitons tous promouvoir le commerce et améliorer notre situation sur les marchés.

Le ministre des Transports Doug Lewis a récemment annoncé des améliorations à l'aéroport de Moncton, en particulier la construction d'une voie de circulation. On prévoit aussi de débloquer onze hectares de terrains commerciaux à des fins de développement. En soi, cela constitue une étape importante dans la croissance de l'aéroport de Moncton. Nous avons l'emplacement. Nous avons de bonnes conditions climatiques. Nous avons accès à une autoroute et le transport du fret aérien est en plein essor. Pour poursuivre sur sa lancée et permettre à la collectivité que dessert cet aéroport d'entrer de plein pied dans le 21e siècle, dans un contexte de libre-échange et dans un nouvel ordre économique mondial, il faut que nous puissions avoir accès à nos marchés naturels. En conséquence, nous vous invitons fortement à appuyer la politique d'ouverture des espaces aériens afin de nous permettre de réaliser notre immense potentiel.

Le président: Merci, monsieur Smith.

M. Campbell: J'ai trouvé votre mémoire excellent. Je voudrais parler du fret. Compte tenu de toutes les études que vous avez effectuées, pouvez-vous nous dire si vous êtes le plus important centre de fret pour ce qui est de la réception et de l'expédition dans la région atlantique?

M. John Strugnell (administrateur de l'aéroport, Commission de développement économique de l'aéroport de Moncton): Pour ce qui est du tonnage de messagerie, nous sommes sans aucun doute la plaque tournante mais Halifax nous dépasse peut être pour le tonnage global. Les transporteurs qui assurent des services de messagerie exprès de nuit ont choisi de s'établir à Moncton en raison de sa situation géographique et de ses autres atouts.

Mme Campbell: Vous savez sans doute où sont acheminés les colis exprès de nuit. Où vont-ils?

M. Strugnell: Ces colis sont transportés par des camions et des petits avions. Les plus gros porteurs atterrisent à Moncton. Ils déchargent leurs conteneurs et chargent ceux que leur apportent des camions et d'autres petits avions. Cet échange a lieu deux fois par nuit.

[*Difficultées techniques—Éditeur*]

Mme Campbell: Y a-t-il des installations de réfrigération ici pour conserver le poisson en cas de mauvais temps?

M. Strugnell: À l'heure actuelle, il n'y a que très peu d'installations de réfrigération à l'aéroport.

Mme Campbell: L'expansion annoncée englobe-t-elle de meilleures installations?

M. Strugnell: On prévoit que dans la foulée de la création du nouveau centre de fret aérien, l'aéroport se dotera d'une capacité de réfrigération considérable.

[*Text*]

Mrs. Campbell: When your fish leaves here, is it mostly going to the U.S. market?

Mr. Strugnell: Yes, the majority of it is.

Mrs. Campbell: And is it going on a Canadian carrier?

Mr. Strugnell: Yes, it is going on a Canadian carrier right now, by Air Canada.

Mrs. Campbell: Directly into the U.S.

Mr. Strugnell: No. It goes from here to Toronto. Then it must be held in Toronto for several hours, sometimes a whole day, and then trans-shipped by another aircraft down into the U.S. market.

Mrs. Campbell: Have you made a study as to what particular cities you would like to see marketed in the cargo area directly from here?

Mr. Smith: The fresh fish, salmon mainly, as I understand it, goes to Los Angeles and San Francisco, the California coast. There seems to be a big demand for our Atlantic salmon in that area. I am sure we could open up other areas, but mainly along the western coast. Like most coastal regions, those are the areas that develop a taste for fish.

Mrs. Campbell: I come from an area too that was serviced by Air Canada, and we could ship our cargo fish into the Boston market and then over to Europe or over to the west coast, but because you change carriers in Boston you have the problem of its getting shifted somewhere on the ramp and it does not get there, whereas when you start your carrier from here to Toronto, Air Canada, you know it is going Air Canada all the way and they have taken on the responsibility of getting it to California.

Mr. Smith: Yes. May I use Federal Express as an example? If they were allowed to come to Moncton and we could ship lobster direct to Memphis and then from Memphis out to Florida and supply a restaurant like Red Lobster, which is a huge user of lobsters in the U.S., one of the largest users, I think it would be a tremendous advantage to us. As it is now, everything must go through the Boston market and it is controlled by the Boston market, which puts us at a disadvantage.

Mr. Strugnell: I think this will be discussed in further detail by some of the other presenters insofar as the fish that is exported out of Atlantic Canada. We have very rough figures and nothing very specific, but it is our understanding that seven out of eight truckloads of Atlantic Canada fish leaving here go by truck to Boston. The fish goes through the Boston fish processing network and then is flown out of Boston after it has been processed there and a considerable additional fee added to the cost of the fish. Then it is delivered into the United States.

Mrs. Campbell: When you say "processed", are you meaning "processed" in the transportation play of the word, or "processed" in the end product of the fish?

Mr. Strugnell: As I understand it, both. In some cases it is just taken out of the container, wrapped in a blue piece of cellophane that says "Boston Fish Market" on it, and then put back into another container and taken out from there.

[*Translation*]

Mme Campbell: Le poisson qui part d'ici est-il surtout acheminé vers le marché américain?

M. Strugnell: Oui, c'est le cas de la majeure partie du poisson.

Mme Campbell: Et il y est acheminé par un transporteur canadien?

M. Strugnell: Oui. À l'heure actuelle, il s'agit d'Air Canada.

Mme Campbell: Directement vers les États-Unis.

M. Strugnell: Non. D'ici, la cargaison est acheminée à Toronto où elle demeure plusieurs heures, parfois même une journée entière. Ensuite, elle est transportée par un autre avion à destination du marché américain.

Mme Campbell: Avez-vous effectué une étude pour savoir vers quelles villes en particulier vous voudriez envoyer directement votre fret?

M. Smith: À ma connaissance, le poisson frais, et surtout le saumon, est acheminé à Los Angeles et à San Francisco, sur la côte californienne. Il semble y avoir une forte demande de saumon de l'Atlantique dans cette région. Je suis sûre que nous pourrions desservir d'autres régions, le long de la côte ouest. Comme la plupart des régions côtières, c'est là que les gens développent un goût pour le poisson.

Mme Campbell: Je viens d'une région qui était aussi desservie par Air Canada. Nous pouvions expédier notre poisson sur le marché de Boston et, de là, vers l'Europe ou la côte ouest américaine, mais comme il fallait changer de transporteur à Boston, il arrivait parfois qu'il y ait confusion et que le poisson n'arrive pas à destination. En comparaison, lorsque votre transporteur à Toronto est Air Canada, vous savez qu'Air Canada va assurer le suivi tout au long du parcours et qu'ils veilleront à ce que la cargaison arrive effectivement en Californie.

M. Smith: Oui. Puis-je prendre l'exemple de Federal Express? Si cette société était autorisée à atterrir à Moncton, nous pourrion expédier du homard directement à Memphis et, de là, vers la Floride et approvisionner un restaurant comme la chaîne Red Lobster, qui est l'un des principaux acheteurs de homards aux États-Unis. Cela serait extrêmement avantageux pour nous. À l'heure actuelle, tout doit passer par le marché de Boston qui assure un contrôle intégral, ce qui nous désavantage.

M. Strugnell: Je pense que cette question de l'exportation du poisson à l'extérieur de la région de l'Atlantique sera abordée plus en détail par certains autres intervenants. Nous avons des chiffres assez approximatifs, rien de très précis, mais à notre connaissance, sept camions de poisson de la région de l'Atlantique sur huit vont à Boston. Ce poisson est transformé là-bas et ce n'est qu'après avoir subi cette transformation qu'il est expédié ailleurs aux États-Unis. Évidemment, il est vendu beaucoup plus cher.

Mme Campbell: Lorsque vous employez le terme «processed», en anglais, l'employez-vous dans le contexte du transport ou de la transformation du produit fini?

M. Strugnell: Dans les deux sens, je crois. Dans certains cas, on se borne à sortir le poisson du conteneur, à l'emballer dans un cellophane bleu portant l'inscription «Boston Fish Market» et à le mettre dans un autre conteneur pour l'expédier ailleurs.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: And you think that would change if you could go directly to the market.

Mr. Strugnell: Yes. We think we could accomplish that.

Mrs. Campbell: What would the plane that comes up from the States carry into Canada? Have you researched that?

Mr. Smith: L.L. Bean goods?

Mrs. Campbell: You can drive to L.L. Bean faster than you get it here by plane.

Mr. Smith: Exactly. If you were to order it now, you could. It takes about three weeks to get products in. L.L. Bean has become very aggressive in the Atlantic, putting flyers in the local newspapers. As it is now, again I am using Federal Express as an example because I am more familiar with their routes, they have an aircraft that flies into Portland each night and picks up the L.L. Bean order, takes it back to Memphis and distributes it the next day throughout the U.S. There is no reason why, if there were an open skies policy adopted, or some form of open skies policy, this aircraft could not continue up here and deliver orders to Atlantic Canada. I am throwing this out, although I certainly do not mean to be a planner for Federal Express, but that is a possibility. Then they could pick up time-sensitive products such as lobster and fly it back to Memphis, and distribute from Memphis.

• 1010

Mr. Angus: Gentlemen, thank you for appearing before us this morning. My apologies for not being in my seat at the start of your presentation, but I had already read through those first five or six pages and caught up with you very quickly.

There are a couple of areas I want to pursue. Have you identified the need for both a cargo and passenger mix out of Moncton, or is it strictly cargo that you would be seeking under a liberalized agreement?

Mr. Smith: Cargo.

Mr. Angus: Separately from that, is there a demand from Moncton for additional direct passenger linkages with American cities, of which you are aware?

Mr. Smith: We have a direct flight to Boston starting in April or May.

Mr. Strugnell: There are plans for a small aircraft, a Metroliner 19-seat aircraft to fly Boston-Moncton.

Mr. Angus: So that might give an indication if there really is—

Mr. Smith: That is correct, that will tell us.

Mr. Angus: If what the market study has said really comes true.

[*Traduction*]

Mme Campbell: Et vous pensez que cela changerait si vous pouviez avoir accès directement au marché.

M. Strugnell: Oui. Nous pensons pouvoir réussir.

Mme Campbell: Que transporteraient au Canada les avions en provenance des États-Unis? Avez-vous fait des recherches à ce sujet?

M. Smith: Des marchandises de la L.L. Bean.

Mme Campbell: On peut se rendre en automobile chez L.L. Bean plus rapidement qu'on ne s'y rend par avion à partir d'ici.

M. Smith: Précisément. Si vous passiez une commande maintenant, vous pourriez le faire. Il faut compter environ trois semaines pour la livraison de la marchandise. La société L.L. Bean se montre très dynamique depuis un certain temps dans la région de l'Atlantique. Elle fait même distribuer des encarts publicitaires dans les journaux locaux. Encore une fois, je vais me servir de Federal Express comme exemple parce que je connais mieux leurs lignes. À l'heure actuelle, cette entreprise a un avion qui se rend à Portland chaque nuit pour ramasser les commandes de la L.L. Bean et les rapporter à Memphis pour qu'elles soient distribuées le lendemain un peu partout aux États-Unis. Dans un contexte d'ouverture des espaces aériens, sous quelque forme que ce soit, il n'y a pas de raison pour que cet avion ne se rende pas jusqu'ici pour livrer des commandes dans la région de l'Atlantique. Je lance cet exemple spontanément. Je n'ai certainement pas l'intention de me substituer au planificateur de Federal Express, mais c'est une possibilité. Ensuite, ils pourraient embarquer des produits à délai de livraison critique comme le homard, et le transporter jusqu'à Memphis pour qu'il soit distribué à partir de là.

M. Angus: Messieurs, je vous remercie d'avoir comparu devant nous ce matin. Excusez-moi de ne pas avoir été à mon fauteuil au début de votre exposé, mais j'avais déjà lu les cinq ou six premières pages de votre mémoire et j'ai pu vous rattraper très rapidement.

Je voudrais obtenir une ou deux précisions. Pensez-vous qu'il est nécessaire d'assurer un service mixte, passagers et fret, à partir de Moncton, ou est-ce strictement le fret que vous souhaitez transporter dans le cadre d'un accord libéralisé?

M. Smith: Le fret.

M. Angus: Cela mis à part, existe-t-il à Moncton une clientèle de passagers qui souhaitent que s'ajoutent des liaisons directes supplémentaires à destination de certaines villes américaines?

M. Smith: Nous allons offrir un vol direct vers Boston à partir du mois d'avril ou de mai.

M. Strugnell: On prévoit utiliser un petit avion, plus précisément un Metroliner de 19 places, pour assurer la liaison Boston-Moncton.

M. Angus: Cela nous permettra donc de savoir s'il y a vraiment. . .

M. Smith: C'est exact. Cela sera une indication.

M. Angus: C'est là qu'on verra si l'étude de marché s'avère.

[*Text*]

Mr. Smith: Yes.

Mr. Strugnell: It is interesting to note that many years ago Northeast Airlines had a road up into Moncton out of Boston–Portland and return, and that sort of died off over the years.

What the market is, insofar as passengers is concerned, is very hard to quantify. There is a very large Acadian population in the Boston area, Waltham, Massachusetts, and so on. As a matter of fact, I understand that there are as many Acadians there as there are here by some estimates, and we wonder about the capacity and capability and what the market really is. We have not had a direct air route for years, nor has anyone tried it.

Mr. Angus: Cargo has not been one of the major topics before the committee over the last week or so. We heard about it in Edmonton primarily, and a little bit in Winnipeg in terms of the internal cargo distribution.

Perhaps I could ask you the same question I asked the previous witness in terms of your definition of liberalized trade. Are you looking in fact for cabotage in cargo, or are you looking for the ability to serve a number of specific American cities from Moncton, or are you looking for a wide–open north–south situation, whether it is Federal Express or Air Canada or any of the cargo carriers, where they could decide on their own which cities to serve?

Mr. Smith: First, I see cargo as our growth area. Our passenger service has pretty well started to level off, and we will be able, as we have just indicated, to determine the demand in the very near future.

Mr. Angus: I kept passengers out of my question.

Mr. Smith: We are looking strictly at cargo at this point.

Mr. Angus: I appreciate that, but what kind of cargo arrangement with the United States—the freedom to pick up and drop off cargo in any city and any country at will?

Mr. Smith: Yes.

Mr. Angus: Or a specific number of cargo city pairs such as Moncton–L.A., Moncton–San Francisco, or wherever in the United States Moncton wants to link with, strictly from a cargo point of view?

Mr. Strugnell: To this point in time we see a limited number of cities that we would want to access, and we would look at those on a point–to–point basis.

• 1015

Mr. Angus: Would you want us, as a committee that is going to make a recommendation to the minister, to narrow our recommendation to be that, to provide for a number of point–to–point pairs, if you like, in the agreement?

Mr. Strugnell: As we were discussing earlier, our experience and our interest really is limited to the airport and serving certain cargo markets. There are probably others who can offer much better advice to you than we can on that question.

[*Translation*]

M. Smith: Oui.

M. Strugnell: Chose intéressante, il y a plusieurs années, la Northeast Airline offrait un vol aller–retour entre Moncton et Boston–Portland. Or, cette liaison a fini par disparaître.

Il est difficile de quantifier l'ampleur du marché pour ce qui est des passagers. Il existe une population acadienne nombreuse dans la région de Boston et de Waltham, au Massachusetts. En fait, je crois savoir qu'il y a là–bas autant d'Acadiens qu'il y en a ici, selon certaines estimations et nous nous interrogeons au sujet de l'ampleur et de la capacité de ce marché. Il n'existe pas de ligne aérienne directe depuis des années et personne ne s'est lancé dans cette aventure.

M. Angus: Depuis la semaine dernière le fret n'a pas été à l'honneur devant le comité. Nous en avons surtout entendu parler à Edmonton et un peu à Winnipeg, où il a été question de la distribution interne du fret.

Je voudrais vous poser la même question que j'ai posée au témoin précédent. Comment concevez–vous une libéralisation du secteur? Envisagez–vous en fait d'assurer le cabotage dans le secteur du fret ou voulez–vous être en mesure de desservir un certain nombre de villes américaines désignées à partir de Moncton? Ou encore, souhaitez–vous une ouverture nord–sud totale, c'est–à–dire que Federal Express ou Air Canada ou n'importe quel transporteur de fret pourrait décider quelle destination ils entendent desservir?

M. Smith: Tout d'abord, je pense que c'est le secteur du fret qui est appelé à croître. Le service voyageurs a commencé à plafonner et comme je viens de le dire, nous serons en mesure de déterminer la demande dans un très proche avenir.

M. Angus: Je n'ai pas parlé des voyageurs dans ma question.

M. Smith: Pour le moment, c'est uniquement le fret qui nous intéresse.

M. Angus: Je comprends, mais quel genre d'arrangement souhaitez–vous conclure avec les États–Unis en matière de transport de fret? Voulez–vous être libre de charger et de décharger du fret dans n'importe quel pays et dans n'importe quelle ville?

M. Smith: Oui.

M. Angus: Ou voulez–vous vous jumeler avec un certain nombre de villes par exemple Moncton–Los Angeles, Moncton–San Francisco pour assurer uniquement un service de fret?

M. Strugnell: Pour le moment, il y a un nombre limité de destinations auxquelles nous voudrions avoir accès et nous allons les examiner du point de vue d'une liaison ville à ville.

M. Angus: Vous savez que notre Comité va faire des recommandations au ministre. Voudriez–vous que nous recommandions précisément qu'il soit prévu dans l'accord un certain nombre de destinations ville à ville, si je peux dire?

M. Srugnell: Comme nous l'avons dit tout à l'heure, en raison de notre expérience, de nos intérêts, ce que nous souhaitons au premier chef, c'est de promouvoir le développement de l'aéroport et de desservir certains marchés de fret. D'autres intervenants pourront sans doute vous donner de biens meilleurs conseils que nous à ce sujet.

[*Texte*]

Mr. Angus: Again, I am not really so much within cargo, but when we were talking about specialty services in western Canada, we talked about the danger of trade-offs. Let us say there are ten specialty services, and one of them appears to want a liberalized agreement. The other nine do not, they are quite happy with the status quo. They are worried about the ramifications of their being put into the mix. I think there is the same potential if we lump the cargo services into negotiations with passenger services.

I am wondering whether you have an opinion or a view as to whether or not the whole question of liberalized trade in cargo services—and I am talking about dedicated cargo services as opposed to the mixed passenger and cargo—should be kept separate, as a separate set of negotiations, so that there are no trade-offs? For instance, if he gives you greater access in passenger, you give him greater access in cargo.

Mr. Smith: From the airport's point of view, from a view to our development, we certainly would like to see it separate. I think it would be easier to deal with.

I think you are dealing with two separate things; it is apples and oranges. Even though we all see airplanes flying, if one is carrying passengers and one is carrying cargo, it is totally separate and apart. It involves a lot of different factors.

From our point of view, cargo is what we are interested in. We certainly would like to see it separated or segregated from the passenger side and to deal with them on a separate basis. I am not sure what the carriers are saying; we are speaking only from the airport's point of view.

Mr. Angus: I appreciate that. Finally, what is your sense of the folks on the other side of the border? Do you see them as having no problems with us liberalizing it so that our carriers can deliver our products to their cities, with some back-haul? Do you see them having an interest in penetrating on the cargo side into the Canadian market—or is it really a one-way situation?

Mr. Smith: There has been an indication that they would like to come in here. It is the old quid pro quo. They understand that. They are traders, and they have been trading for a long time. They know that if they are going to get an advantage they expect that we will want advantage out of it too. It might even work to both of our benefits.

Mr. Angus: When does a courier plane become a cargo plane? Is there something within the rules that—

Mr. Smith: I do not know, I think it is when you do not see any people on it, just the pilots—

Mr. Angus: No, not cargo, courier.

Mr. Smith: Oh, courier, I am sorry.

[*Traduction*]

M. Angus: Encore une fois, ma question ne porte pas précisément sur le fret, mais lorsque nous avons abordé la question des services spécialisés dans l'Ouest du Canada, on a relevé le danger des ententes de contrepartie. Supposons que sur dix services spécialisés, un seul souhaite conclure un accord de libéralisation. Pour leur part, les neuf autres sont satisfaits du statu quo. Ils se demandent ce qui va se passer si on les englobe dans un tout. Je pense que le même risque se pose si l'on englobe les services de fret dans les négociations portant sur les services passagers.

Pourriez-vous me dire votre opinion? Pensez-vous que la libéralisation visant les services de fret—je parle des services de fret exclusivement par rapport aux services mixtes, passagers et fret—devraient faire l'objet de négociations distinctes afin d'éviter les accords de contrepartie dangereux? Ainsi, on peut supposer qu'une compagnie vous offrira un meilleur accès au service passagers en contrepartie d'un meilleur accès aux services de fret.

M. Smith: Dans la perspective du développement de l'aéroport, il va de soi que nous souhaitions que ces deux questions soient traitées séparément. Je pense que cela rendrait les choses plus faciles.

En fait, il s'agit d'éléments bien distincts; aussi distincts que les pommes et les oranges. Même s'il s'agit d'avions dans tous les cas, certains transportent des passagers et d'autres du fret. Ce sont deux types de services bien distincts qui mettent en cause énormément de facteurs distincts.

Ce qui nous intéresse particulièrement, c'est le fret. Chose certaine, nous voudrions qu'on établisse une distinction avec le secteur passagers et qu'on les traite différemment. Je ne sais pas trop ce qu'en pensent les représentants des transporteurs. Nous parlons uniquement en songeant à l'aéroport.

M. Angus: Je comprends. Enfin, comment réagissent nos voisins outre-frontière, à votre avis? Pensez-vous qu'ils n'auront aucune objection à intégrer leurs réseaux aux nôtres pour que nos transporteurs puissent livrer nos produits dans leurs villes avec transport de retour? Pensez-vous qu'ils veulent se lancer sur le marché canadien du fret, ou est-ce vraiment un intérêt à sens unique?

M. Smith: Selon nos sources, les Américains voudraient bien venir ici. C'est le bon vieux système du quid pro quo, vous savez. Ils comprennent cela. Ce sont des commerçants de longue date. Ils savent que s'ils veulent obtenir un avantage ils devront nous en consentir un, eux aussi. Cela risque même d'être à notre avantage mutuel.

M. Angus: Quand un avion de messagerie devient-il un avion de fret? Y a-t-il quelque chose dans la règlementation qui. . .

M. Smith: Je ne sais pas. Je pense qu'un avion de fret ne transporte personne, sauf les pilotes. . .

M. Angus: Je ne parle pas d'un avion de fret, mais d'un avion de messagerie.

M. Smith: Je suis désolé.

[*Text*]

Mr. Strugnell: Courier is really overnight parcel delivery. Cargo can be a mix of anything. Cargo can be that, Air Canada Express, it can be mail, or it can be general freight. The freight is time-sensitive, but not as time-sensitive as the overnight express service. That is the courier service as we see it. Courier service is if you deliver it by 5 p.m. they will get it to its destination by 10 a.m. the next day.

Mr. Angus: The reason I asked that is because in one of our briefing notes, when it talks about the Canada–U.S. cargo services, it says:

> The one exception to this has been courier services where the existing regulations, augmented by exemptions to the limitation on aircraft size granted by the National Transportation Agency, have permitted a relative proliferation of transborder charter operations in support of courier company operations.

Have you explored that as an option for Moncton under the current situation, to see whether or not that would allow you to move forward as you desire, without having to get caught up in these negotiations?

• 1020

Mr. Strugnell: As I understand it, there has been some interest indicated in exploring that opportunity. However, it it has been caught up in the overall larger issue, which is now before us. Perhaps people are going to wait to see what shakes out of this. I am not sure on that.

Mr. Angus: Thank you, gentlemen.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): Welcome, gentlemen. Some of our questions have a tendency to become relative to ourselves, and we look then, because of the repetitive nature of them, for different ways to ask them. Sometimes we are successful, sometimes not.

Mr. Angus: Sometimes we do not even recognize the repetition.

Mr. Schneider: And therein lies the skill. We are of course, as indicated by the previous delegation, interested in region-by-region input into this whole area. It is therefore with pleasure that we are able to come to the Moncton area, the part of Canada that is famous for Maine lobster, at least that is what they call it when we get down into the United States and want a little bit of Canada. So I share your intrigue and your concern with wanting to get that product in as many locations as you can.

There is one question I would like to challenge you on. You said that you have set aside cargo transportation as a separate need, a separate identity. Can you really do that? Are not a lot of holds, the bellies of aircraft, really helping pay the way? The bellies of the aircraft hauls cargo; the upper cabin carries passengers.

[*Translation*]

M. Strugnell: Les avions de messagerie assurent un service de huit pour la livraison des colis. Le fret qu'ils transportent est de nature variée. Ce peut être du fret ordinaire ou du courrier, dans le cas de Air Canada Express. Le fret comporte des délais de livraison cruciaux, mais pas aussi cruciaux que les services exprès. C'est ainsi que nous définissons les services de messagerie. Ces entreprises s'engagent à livrer avant 10 heures le lendemain tout colis qui lui sera apporté avant 17 heures la veille.

M. Angus: J'ai posé cette question parce que dans l'une de nos notes d'information, il est dit ceci à propos des services de fret entre le Canada et les États-Unis:

> La seule exception à la règle sont les services de messagerie. En effet, la règlementation actuelle, alliée à des exceptions aux restrictions imposées par l'Office national des transports sur la taille des avions, a permis une prolifération relative des vols nolisés transfrontières à l'appui des activités des entreprises de messagerie.

Dans le contexte actuel, avez-vous examiné cette option pour Moncton? Avez-vous essayé de déterminer si cela vous permettrait de déployer vos ailes, comme vous le souhaitez, sans être obligé pour autant de participer à ces négociations?

M. Strugnell: Si je comprends bien, certains se sont montrés intéressés par l'examen de cette possibilité. Toutefois, elle est maintenant englobée dans la question plus large dont nous sommes saisis. Les gens vont peut-être attendre de voir ce qui sortira de tout cela. Je n'en suis pas certain.

M. Angus: Merci, messieurs.

M. Schneider (Regina—Wascana): Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Nous avons parfois tendance à poser des questions qui se rapportent à nous mêmes et, comme elles peuvent devenir répétitive, nous cherchons différentes manières de les poser. Nous n'y arrivons pas toujours.

M. Angus: Parfois, on ne s'aperçoit même pas de la répétion.

M. Schneider: Et c'est précisément là qu'intervient le savoir faire. Comme la déléguation précédente l'a fait remarqué, nous cherchons évidemment à entendre le point de vue de chaque région dans ce dossier. C'est donc avec plaisir que nous sommes venus dans la région de Moncton, cette belle région du Canada qui est célèbre pour le homard du Maine; c'est du moins ainsi qu'on l'appelle aux États-Unis et c'est ce qu'il faut demander quand on va là-bas et qu'on veut acheter un produit qui nous rapelle le Canada. Je partage donc votre intérêt et vos préoccupations quant à l'acheminenent de ce produit vers le plus grand nombre possible de destinations.

Je voudrais contester l'une de vos déclarations. Vous avez dit que vous avez mis de côté le fret aérien, qu'il s'agit à vos yeux d'un besoin particulier, d'un dossier distinct. Peut-on vraiment faire cela? Dans bien des cas, le fret que l'on charge dans la soute de l'avion ne contribue-t-il pas à rentabiliser le voyage? Le même avion transporte du fret dans la soute et des passagers dans la cabine.

[*Texte*]

Mr. Strugnell: The difference really is that a lot goes in the bellies of the airplane, but what goes in the bellies of the airplane cannot be overnight service. It cannot be goods that are time sensitive and will spoil on the way; therefore, we see that there is a segregation and a very great difference between air express, air mail, and air freight. The air freight is what is going in the belly of the airplane.

The passenger aircraft, as we know, pretty well comes to a halt at about 11 p.m. or midnight, because of various curfews and so on. There is not a lot of people who want to fly around on the red-eye specials. But that is when the air express courier business happens and that is what we experience in Moncton. We have a real beehive of activity at this airport, starting at midnight. Therefore, it is a very different mix. The fastest-growing portion of the air cargo market today is that air express, time-sensitive delivery requirement.

Mr. Schneider: So you are recommending to us that we focus our attention at a specific area when we negotiate.

Mr. Strugnell: Yes.

Mr. Schneider: I guess this question was alluded to in the past, but what would your preferred point of southern destination be as regards air cargo?

Mr. Strugnell: That is so difficult to determine right now. A lot of the volume that we see, the potential, is in the fish industry. The aquaculture industry is growing by leaps and bounds. We do not know just where all of that fish is going in those trucks and in the bellies of the Delta airplanes out of Boston airport.

Mr. Schneider: But would there be an agency that would have a preference?

Mr. Smith: I think as I have indicated, it seems to be along the coast, the west and the east coasts. The biggest users of lobsters, for instance, seem to be along the east coast right down to Florida. I am told the largest user in the world is the restaurant called the Red Lobster, which maybe you are familiar with. I sound as though I am promoting Federal Express, but it could just as easily be UPS. It is just that I am familiar with Federal Express. Memphis would certainly be a desired destination, or perhaps it would be another U.S. destination. It would have to be somewhere in the southern U.S. that would allow quick distribution to both the east and the west coasts.

• 1025

Mr. Schneider: The reason I ask is that we will be asking that question to other groups, and we may well see a pattern developing that would assist the people who are negotiating exchange routes or whatever.

Mr. Strugnell: As we understand it Air Canada has developed a successful network down in Los Angeles and San Francisco. That would be of great interest to us. It seems they can sell as many salmon as they can haul out of the pens every week in St. Andrews. Every one of them is sent to the west coast where they are sold. Any way we can speed that along without having it transferred or changed from one container to another, the quicker we will get it to market and

[*Traduction*]

M. Strugnell: Il y a une différence. On transporte effectivement beaucoup de choses dans la soute des avions, mais il ne s'agit pas de service de nuit. Ce ne sont pas des denrées périssables ou des articles qui doivent être livrés d'urgence. Il y a donc une très nette différence entre les messageries aériennes, le courrier aérien et le fret aérien. Le fret aérien, c'est tout ce qui est chargé dans la soute de l'avion.

On sait que le trafic passager s'arrête presque complètement vers 23 heures ou minuit, à cause de divers règlements relatifs au couvre-feu. Peu de voyageurs sont prêts à prendre des vols de nuit. Mais c'est à ce moment-là que les messageries aériennes commencent leurs activités et c'est exactement ce qui se passe à Moncton. À partir de minuit, notre aéroport est une véritable ruche. Il y a donc plusieurs marchés distincts. La portion du fret aérien qui connaît la plus forte croissance actuellement est celle des messageries aériennes, des articles à délai de livraison critique.

M. Schneider: Vous nous recommandez donc de mettre l'accent sur un secteur précis dans les négociations.

M. Strugnell: Oui.

M. Schneider: Je pense qu'on a déjà posé cette question, mais quelle serait votre destination préférée au sud de la frontière pour le fret aérien?

M. Strugnell: C'est très difficile à dire actuellement. Le secteur du poisson a un volume important et énormément de potentiel. L'industrie de l'aquiculture connaît une croissance phénoménale. Nous ne savons pas exactement vers quelle destination ce poisson est expédié par camion et dans les soutes des avions de Delta à partir de l'aéroport de Boston.

M. Schneider: Mais existe-t-il une agence qui aurait une préférence?

M. Smith: Il semble que ce soit le long de la côte, le long des côtes ouest et est. Les plus grands acheteurs de homards, par exemple, se trouvent le long de la côte est, jusqu'en Floride. On me dit que le plus gros acheteur de homard au monde, c'est la chaîne de restaurants Red Lobster, que vous connaissez peut-être. On pourrait croire que je fais la promotion de Federal Express, mais ce pourrait tout aussi bien être UPS. C'est simplement que je connais bien Federal Express. Memphis serait assurément une destination intéressante, ou peut-être une autre ville américaine. Il faudrait que ce soit quelque part dans le sud des États-Unis, un endroit qui permettrait la distribution rapide vers les côtes est et ouest.

M. Schneider: Si je pose cette question, c'est que nous allons la poser également à d'autres groupes et nous pourrions peut-être bien dégager un consensus qui aiderait nos négociateurs dans leurs discussions sur de nouvelles liaisons, etc.

M. Strugnell: Nous croyons savoir que Air Canada s'est bâti un réseau fort complet dans les régions de Los Angeles et de San Francisco. Cela pourrait être fort intéressant pour nous. Il semble que l'on puisse vendre autant de saumon que l'on peut en produire chaque semaine dans les élevages de St. Andrews. La totalité de ce saumon est expédiée sur la côte ouest pour y être vendue. Si nous pouvons accélérer le transport de ce poisson, en évitant les tranferts ou

[*Text*]

the better quality it will be. The better the quality the better price we can get, and if we are not dealing with brokers more can come back to our own industry.

Mr. Schneider: With respect to the cargo industry and so we can get more quickly to the root of the problem, can you isolate any specific problems the industry has in accessing the U.S. cargo market, or in opening up the cargo markets between the two countries? Is it the size of the aircraft. . .?

Mr. Strugnell: I am afraid that I cannot respond to that. I do not know what exactly the carriers' problems are.

Mr. Schneider: Perhaps it would be better to ask that question to them directly.

Mr. Strugnell: Yes.

Mr. Schneider: I have another question. Governments are expected to be able to look into the future and determine what may or may not happen. I ask this question with respect to cargo cabotage, if there is such a thing. Let us assume there is. EEC members' borders will soon be erased, which will put an entirely new perspective on cabotage. I think we can predict that it might, but do you think cabotage might be the order of the day in the European Economic Community? Can you see that having any affect on how we view that subject in the North American market?

Mr. Smith: I am sure it will. We will be watching with great interest to see what happens in the European markets. Just how it will affect us, I am not sure. We have been talking about segregation of the cabotage and the cargo and I think the message we really want to get through today is that we hope you will consider segregation. I do not know if this has happened in Europe or not. If this has taken place, I would be interested in finding out. We are familiar with what the U.S. has done, but not with what Europe has done.

Mr. Pronovost (Saint–Maurice): Mr. Chairman, this is the time to ask the witnesses to put those Canadian things away. As I understand it, we are in Beauséjour riding. Perhaps that is why we do not see more members on the opposition side.

Monsieur le président, j'aimerais faire une comparaison entre certains témoignages que nous avons entendus la semaine dernière dans l'Ouest canadien et les témoignages que nous entendons ce matin ici, à Moncton.

Messieurs Smith et Strugnell, la semaine dernière, certains des témoins de l'Ouest nous ont demandé de régler d'abord et avant tout les problèmes de congestion du traffic aérien à Toronto et, dans une moindre mesure, à Dorval avant de s'occuper d'une libéralisation du transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Évidemment à Moncton, le problème de la congestion ne se pose pas comme dans plusieurs autres villes canadiennes.

Comment le gouvernement canadien devrait–il concilier ce désir de régler les problèmes de congestion dans les grandes villes et votre désir ardent qu'on procède immédiatement à la libéralisation du transport aérien, notamment dans le secteur du cargo?

[*Translation*]

changements de conteneurs, nous pourrons le faire parvenir plus rapidement aux consommateurs et il sera plus frais. Plus il est frais, plus nous obtenons un bon prix et, si nous ne passons pas par des courtiers, nous pouvons maximiser les revenus de notre propre industrie.

M. Schneider: Au sujet du secteur du fret aérien, je voudrais aller directement au fond des choses. Pouvez–vous mettre le doigt sur un problème précis qui nuit à l'industrie pour ce qui est d'accéder au marché américain ou qui entrave l'ouverture des marchés entre les deux pays? Est–ce la taille de l'avion?

M. Strugnell: Je crains de ne pouvoir vous répondre. Je ne sais pas quels sont exactement les problèmes des transporteurs.

M. Schneider: Il serait peut–être préférable de leur poser la question directement.

M. Strugnell: Oui.

M. Schneider: J'ai une autre question. On compte sur les gouvernements pour prévoir l'avenir. Ma question porte sur le cabotage dans le secteur du fret aérien, si une telle chose existe. Supposons que cela existe. Très bientôt, les frontières des pays membres de la CEE seront effacées, ce qui jettera un éclairage tout neuf sur le secteur du cabotage. Je pense qu'on peut le prédire, mais croyez–vous que le cabotage sera à l'ordre du jour dans la Communauté économique européenne? À votre avis, cela aura–t–il une incidence sur notre attitude à ce sujet en Amérique du Nord?

M. Smith: J'en suis certain. Nous suivrons de très près l'évolution des marchés européens. Quant à savoir de quelle manière cela nous touchera exactement, je ne saurais le dire avec certitude. On a parlé de la ségrégation du cabotage et du fret. Notre message, en fait, c'est que nous espérons que vous envisagerez une telle ségrégation. J'ignore si c'est ce qui s'est passé en Europe. Si c'est le cas, j'aimerais certainement en connaître plus long là–dessus. Nous savons bien ce que l'on a fait aux États–Unis, mais nous connaissons moins bien la situation en Europe.

M. Pronovost (Saint–Maurice): Monsieur le président, le moment est venu de demander aux témoins d'enlever ces trucs de Canadian. Si je comprends bien, nous nous trouvons dans la circonscription de Beauséjour. Cela explique peut–être pourquoi il y a si peu de députés de l'opposition présents.

Mr. Chairman, I would like to draw a comparison between some of the evidence that we have heard last week in the West and what we are hearing this morning here in Moncton.

Mr. Smith and Mr. Strugnell, last week some of the witnesses in the West have asked us to deal first and foremost with the problems having to do with air traffic congestion in Toronto and at a lesser degree in Dorval before trying to ease restrictions on air transport between Canada and the United States. Of course, in Moncton, congestion is not a concern as is the case in several other Canadian cities.

How should the Canadian government reconcile that desire to deal with the congestion problems in the larger centres and your ardent desire that we proceed immediately with the freeing up of air transport, especially in the cargo field?

[*Texte*]

• 1030

M. Strugnell: Il nous est vraiment difficile de répondre à cette question, parce que nous n'avons pas beaucoup d'expertise en ce qui concerne les problèmes des autres aéroports et des compagnies aériennes au Canada.

Il me semble que, pour faire la promotion des produits de l'Atlantique aux États-Unis, il faut prendre des lignes plus directes que celle allant de Toronto à San Francisco. Je connais mal les problèmes qu'il y a à Toronto, à Mirabel ou à Dorval.

M. Pronovost: Il n'y a pas de congestion à Mirabel.

M. Strugnell: Je sais, mais il y a un problème à Dorval. Il y a la question du fret aérien de Dorval vers Mirabel et le problème des compagnies aériennes. On met le cargo dans les avions de passagers.

M. Pronovost: Ma deuxième question concerne l'exportation des produits de la mer à partir de Moncton.

Je crois comprendre que l'essentiel du transport des fruits de mer entre votre région et Boston se fait par camion. Vous souhaitez évidemment, pour plusieurs raisons, un accès direct au marché américain, non seulement celui de Boston, mais aussi celui des autres secteurs des États-Unis.

Quel serait l'impact négatif de la libéralisation du transport aérien sur l'industrie du camionnage au Nouveau-Brunswick? Pensez-vous que cela aurait un impact négatif très fort sur l'industrie du camionnage au Nouveau-Brunswick, comparativement aux avantages dont les aéroports pourraient bénéficier?

M. Strugnell: C'est une bonne question. Les autres commissions de transport atlantiques pourraient peut-être y répondre mieux que nous.

M. Pronovost: J'essaie de savoir si, globalement, le Nouveau-Brunswick va en bénéficier. Évidemment, si on intensifie le transport aérien vers Boston, il y aura forcément une diminution d'activité dans l'industrie du camionnage. J'aimerais savoir si, à moyen terme, le Nouveau-Brunswick profiterait davantage du transport aérien des produits de la mer que de leur transport par voie terrestre. C'est le but de ma question. Globalement, quel serait l'effet de cette libéralisation sur l'économie de l'industrie des produits de la mer au Nouveau-Brunswick?

M. Strugnell: Encore une fois, il m'est difficile de vous répondre, parce que nous ne sommes pas vraiment experts en pêcheries. Je suppose que beaucoup de poisson des provinces Atlantiques est transporté à Boston. C'est là qu'est la différence. Je pense que d'autres témoignages sauront répondre à cette question.

À première vue, il semble qu'il y aura des avantages à avoir un accès direct au marché et à éliminer cet intermédiaire qu'est Boston.

Mrs. Campbell: I am quite amazed that your sole exporting product becomes fish in New Brunswick. Should I be?

[*Traduction*]

Mr. Strugnell: It is very difficult for us to answer that question, because we do not have a lot of expertise concerning the problems of other airports and airlines in Canada.

It seems to me that, in order to promote the sale of Atlantic products in the United States, we need more direct routes than those from Toronto to San Francisco. I am not quite familiar with the problems they are facing in Toronto, in Mirabel or in Dorval.

Mr. Pronovost: There is no congestion in Mirabel.

Mr. Strugnell: I know, but there is a problem in Dorval. There is the matter of air cargo from Dorval to Mirabel and the problem of airlines. The freight is carried in passenger aircrafts.

Mr. Pronovost: My second question concerns the export of sea products out of Moncton.

I understand that most of the seafood forwarded between your area and Boston is carried by truck. You obviously wish, for several reasons, to have a direct access to the American market, not only in Boston, but also in other parts of the United States.

What would be the negative impact of the open-skies concept on the trucking industry in New Brunswick? Do you think it would have a very negative impact on New Brunswick's trucking industry, as opposed to the benefits that would accrue to airports?

Mr. Strugnell: That is a good question. Perhaps the other transport commissions in the Atlantic would be in a better position than we are to answer that.

Mr. Pronovost: I am trying to ascertain as to whether, in a general way, New Brunswick will benefit from it. Of course, if we increase Boston-bound air traffic, there inevitably be a decrease in the trucking industry. I would like to know whether in the mid-term, New Brunswick would benefit more if sea products were to be forwarded by air rather than by ground transportation. This is what I want to know. Overall, what would be the economic impact of this opening up on the sea products industry in New Brunswick?

Mr. Strugnell: Once again it is difficult for me to answer because we are not really experts in fisheries. I suppose that much of the fish catch in the Atlantic provinces is carried to Boston. That is the difference. I think that other witnesses will be able to answer that question.

At first blush, it seems that there would be benefits in having direct access to the market and eliminating the connection in Boston.

Mme Campbell: Je trouve vraiment étonnant que le poisson soit le seul et unique produit d'exportation du Nouveau-Brunswick. Ai-je raison de m'étonner?

[*Text*]

• 1035

Mr. Smith: By air? The product is so much more time-sensitive than potatoes, for instance. We export a lot of potatoes and other products, including paper, but lobsters are by far more time-sensitive than any other fish products. We also export mussels, oysters, and salmon, none of which are quite as time-sensitive as lobsters. It is a very important factor, because a live lobster can only—

Mrs. Campbell: You are talking to someone who is—

Mr. Smith: You are a lobster expert, are you? Do you like and enjoy lobster?

Mrs. Campbell: I have lived with time-sensitive aspects in the fishery, but I am quite interested in that when you base your cargo out of Moncton, it has become solely... Our discussion has centred on fish, and I suggest to you that when Mirabel International Airport was first starting up, a tremendous study was done on how you could access Mirabel and the European markets. Perhaps you have seen that study. It was probably done in the mid-1970s, out of Montreal, with the Quebec government, and it was very good.

But we needed a bit of money from the provinces and that never did come forward. The study was done in conjunction with the Province of Quebec, the federal Department of Transport because that department was involved with Mirabel, and the old DREE.

I am sure that if you look at the study, you will find that the object was to get the last catch of the day to an international airport, then on to Europe, and I suggest to you that the idea never worked. It was never picked up on. Perhaps you should go back and take another look at the idea, as to what was needed in those airports in order to ensure that the catch would not just sit on a ramp. I have experienced the situation and have seen the irate fish dealers and other people when the catch just sits in Boston because your carrier has transported it to Boston and then does not care how it goes on after that.

But it is interesting how important fish is, coming out of Moncton. That was a comment, made facetiously, because I would have thought you might have something else, like—

Mr. Strugnell: Certainly less than half of what goes out on our aircraft right now is fish, but it is the big export. Coming in, of course, the product is not fish, but rather parcels, envelopes, or required parts for various industry. It is amazing what is carried in those airplanes, including wheels for tanks and all sorts of equipment, and this is material that has to arrive tomorrow morning, which is why it is flying now.

[*Translation*]

M. Smith: Par avion? Le délai de livraison est tellement plus critique pour ce produit que pour les pommes de terre, par exemple. Nous exportons beaucoup de pommes de terre et d'autres produits, notamment du papier, mais le homard est beaucoup plus délicat et le facteur temps est beaucoup plus important que pour tout autre produit de la mer. Nous exportons également des moules, des huîtres et du saumon, mais le délai de livraison de ces produits n'est pas aussi critique que dans le cas du homard. C'est un facteur très important, puisqu'un homard vivant peut seulement...

Mme Campbell: Vous vous adressez à quelqu'un qui...

M. Smith: Vous vous y connaissez en homard, n'est-ce pas? Vous aimez le homard?

Mme Campbell: Je connais l'importance du délai de livraison dans le domaine des pêches, mais j'ai trouvé très intéressant de vous entendre dire, à propos des marchandises transportées à partir de Moncton, qu'il s'agissait uniquement... Toute notre discussion a tourné autour du poisson. Or je vous signale que lorsque l'aéroport international de Mirabel a été lancé, une étude fort intéressante avait été faite sur la possibilité d'accéder au marché européen en passant par Mirabel. Vous avez peut-être vu ce document. Il a probablement été fait au milieu des années 70, à Montréal, avec l'aide du gouvernement du Québec et il était très convaincant.

Il fallait cependant obtenir un peu d'argent des provinces et cela ne s'est jamais matérialisé. L'étude avait été faite en collaboration par la province de Québec, le ministère fédéral des Transports, de qui relevait l'aéroport de Mirabel, et l'ancien MEER.

Si vous prenez connaissance de cette étude, vous verrez que l'objectif était d'acheminer la dernière prise de la journée jusqu'en Europe, en passant par un aéroport international. Cela ne n'est jamais réalisé. Personne n'a jamais donné suite à cette idée. Peut-être devrait-on y revenir. Vous pourriez notamment examiner quelle infrastructure il fallait mettre en place dans les aéroports pour s'assurer que le poisson ne pourrisse pas sur place en attendant d'être transporté. Je connais la situation; j'ai déjà vu des négociants en poisson et d'autres intervenants en colère parce que leur poisson restait en panne à Boston. Le transporteur local avait acheminé le poisson jusqu'à Boston, mais ne se souciait pas de savoir qui prendrait la relève à partir de là.

Mais il est intéressant de voir à quel point le poisson occupe une place importante dans les marchandises expédiées à partir de Moncton. Je faisais cette observation facétieusement, car je croyais que vous aviez peut-être autre chose, par exemple...

M. Strugnell: Le poisson représente certainement moins de la moitié des marchandises expédiées par avion, mais c'est quand même la principale exportation. Quant aux produits qui sont débarqués à notre aéroport, il ne s'agit évidemment pas de poisson, mais plutôt de petits paquets, d'enveloppes, ou de pièces destinées à diverses industries. Il est stupéfiant de voir tout ce que l'on transporte par avion, jusqu'à des roues de chars d'assaut et toute sorte de matériel. Dans tous les cas, il s'agit de matériel dont on a besoin demain matin, ce qui explique pourquoi on l'expédie par avion.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: The reason the Mirabel study was interesting is because they covered what had to be in the planes coming back into the east. If you had someone picking up the fish to bring it to Mirabel, you had to have something coming back in order to make the trip economically viable.

Mr. Strugnell: Yes.

Mrs. Campbell: Obviously it is quite difficult.

So your brief had very little to do with the passenger end of air transportation. But we had representatives of the Atlantic Transportation Commission before us earlier and I was looking at passenger-carrying into New Brunswick, Moncton and Saint John and Fredericton.

Following up on Mr. Pronovost's questioning, how would you separate those carriers that are bringing the people in and a certain amount of the cargo that pays that carrier to come into those cities already, if you are going to emphasize that cargo come into Moncton?

Mr. Smith: We are accessing altogether different markets, though. Perhaps I did not make my point strongly enough. We want to access Florida directly—

Mrs. Campbell: For passengers?

Mr. Smith: No, I am sorry, although we do have some passenger service and have a carrier beginning to go directly to Florida on a charter service on a weekly basis. It will be a trial service for about three months, I think. The carrier flies in directly from Moncton to Orlando, then returns immediately.

• 1040

Mrs. Campbell: What carrier is that?

Mr. Smith: Air Nova. That is our only direct link with the U.S. now.

Mrs. Campbell: That is next year, is it?

Mr. Strugnell: It is starting in March 1991.

Mrs. Campbell: There is a suggestion that Air Nova will be taken over by Air Canada effective January 1. Have you heard that?

Mr. Strugnell: There have been rumours dancing around now for some time, yes.

Mrs. Campbell: So it would be Air Canada taking an Air Nova prop jet to Orlando.

Mr. Strugnell: It would be the British Aerospace 146, 4-engine jet, which holds 85 passengers.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. I appreciate your interest and your time this morning. It is a well prepared brief, and I am sure it will be helpful.

Mr. Smith: Mr. Chairman, I wish to thank you very much for coming to Moncton and allowing us to be heard.

[*Traduction*]

Mme Campbell: Si cette étude sur Mirabel était tellement intéressante, c'est parce qu'elle abordait le problème des marchandises que doivent transporter les avions de retour dans l'Est. Si l'on veut trouver quelqu'un pour transporter le poisson jusqu'à Mirabel, il faut que ce transporteur ait quelque chose à rapporter, afin de rentabiliser le voyage.

M. Strugnell: En effet.

Mme Campbell: C'est évidemment très difficile.

Votre mémoire ne traite donc pratiquement pas du transport de passagers. Mais nous avons reçu des représentants de la Commission du transport de l'Atlantique au début de la journée et je me suis penchée sur la question du trafic voyageur au Nouveau-Brunswick, notamment vers Moncton, St-John et Frédéricton.

Pour donner suite aux questions de M. Pronovost, comment feriez-vous la distinction entre les transporteurs qui amènent à la fois des passagers et une certaine quantité de marchandises, ce qui aide à rentabiliser ces liaisons, si vous insistez pour que le fret soit concentré à Moncton?

M. Smith: Mais les marchés auxquels nous voulons avoir accès sont tout à fait différents. Peut-être me suis-je mal exprimé? Nous voulons avoir accès directement à la Floride. . .

Mme Campbell: Pour les passagers?

M. Smith: Non, excusez-moi, bien que nous ayons quand même un certain service passagers, notamment un transporteur qui commence à offrir des vols nolisés hebdomadaires directs vers la Floride. Je pense que c'est à l'essai pour trois mois. Ce transporteur offre des vols directs de Moncton à Orlando, avec retour immédiat.

Mme Campbell: De quel transporteur s'agit-il?

M. Smith: Air Nova. Pour le moment, c'est notre seul lien direct avec les États-Unis.

Mme Campbell: C'est pour l'année prochaine, n'est-ce pas?

M. Strugnell: Ces vols vont commencer en mars 1991.

Mme Campbell: On dit que Air Canada va racheter Air Nova le premier janvier. Avez-vous entendu dire cela?

M. Strugnell: Il y a en effet des rumeurs qui circulent depuis quelque temps.

Mme Campbell: Air Canada offrirait donc des vols vers Orlando avec des appareils turbopropulseurs d'Air Nova.

M. Strugnell: L'appareil utilisé serait le 146, de l'aérospatiale britannique qui est un quadriréacteur de 85 places.

Le président: Merci beaucoup, messieurs. Je vous suis reconnaissant de nous avoir consacré de votre temps ce matin. Votre mémoire est bien fait et je suis sûr qu'il nous sera utile.

M. Smith: Monsieur le président, je tiens à vous remercier beaucoup d'être venu à Moncton et de nous avoir invité à comparaître.

[*Text*]

The Chairman: I would like to welcome my friend and colleague, the Hon. Sheldon Lee, the Minister of Transportation for the Province of New Brunswick, along with his colleague, Mr. Lockyer, Minister of Justice. Welcome, gentlemen. Minister Lee, I understand you will be leading off. If you by chance diverge into the Trans-Canada Highway, you can be well assured of great tolerance from the chair.

Hon. Sheldon Lee (Minister of Transportation, Province of New Brunswick): Thank you very much, Mr. Chairman. Committee members, ladies and gentlemen, good morning. May I first welcome the Special Committee on Canada–United States Air Transport Services to New Brunswick.

With me is my colleague, the Hon. James Lockyer, Minister of Justice. The Hon. Denis Losier was supposed to be here, and I expect he is probably snow-bound somewhere along the way.

May I begin by saying that I was pleased when the federal government appointed this committee to obtain public input on the negotiating strategy for a new Canada–United States air transport service agreement. In past negotiations on bilateral air agreements, public input such as this was not obtained. As a result, many interested parties were unable to express their opinions on a matter that could have significant implications on their business or community.

Economic development in New Brunswick is directly linked to efficient and effective transportation services, as you are hearing here today. Business leaders and community leaders in New Brunswick understand the important linkage between transportation and economic development, and I trust all of their input will be given serious consideration by your committee and, through you, the federal government.

On October 3, 1990 the federal Minister of Transport, the Hon. Doug Lewis, announced that the Government of Canada would begin negotiating a new bilateral air transport agreement with the Government of the United States early in 1991. All aspects of the bilateral air relationship between Canada and the United States, including scheduled and chartered services for both passenger and cargo services, are to be addressed at the negotiations. On November 5, 1990 the federal minister wrote to me and many of my colleagues requesting input on issues of concern to the Province of New Brunswick regarding the upcoming negotiations. In response to this request, I am sending a letter to the federal minister today that outlines the New Brunswick government's position on what is being referred to as the open skies negotiations.

In my address to this committee this morning, I would like to highlight the key points contained in that letter. First of all, I agree that the current bilateral agreement between Canada and the United States is out of date. First developed

[*Translation*]

Le président: Je souhaite maintenant la bienvenue à mon collègue et ami l'honorable Sheldon Lee, qui est ministre des Transports de la province du Nouveau-Brunswick, de même qu'à son collègue, M. Lockyer, ministre de la Justice. Bienvenue, messieurs. Monsieur le ministre Lee, c'est vous qui parlerez en premier, si je ne me trompe. Si par hasard vous faites des digressions pour parler de la Transcanadienne, vous avez l'assurance que la présidence fera preuve de la plus grande indulgence.

L'honorable Sheldon Lee (ministre des Transports, province du Nouveau-Brunswick): Merci beaucoup, monsieur le président. Membre du comité, mesdames et messieurs, bonjour. Je voudrais d'abord souhaiter la bienvenue au Nouveau-Brunswick à tous les membres du comité spécial chargé d'étudier le transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Je suis accompagné de mon collègue le ministre de la Justice, l'honorable James Lockyer. L'honorable Denis Losier devait être présent; il est probablement bloqué par la neige quelque part.

Permettez-moi de dire pour commencer que j'ai été fort content d'apprendre que le gouvernement fédéral avait mis sur pied ce comité chargé d'obtenir les vues du public en vue de mettre au point une stratégie de négociation pour la conclusion d'une nouvelle entente canado-américaine sur le transport aérien. Dans le passé, on avait nullement cherché à consulter le public avant d'entamer les négociations devant mener à la conclusion d'ententes bilatérales sur le transport aérien. C'est ainsi que beaucoup de parties intéressées n'avaient pu faire entendre leur opinion sur un sujet qui aurait pu avoir de graves répercussions sur leur entreprise ou leur collectivité.

Le développement économique du Nouveau-Brunswick est étroitement lié à un réseau de transport efficace et efficient, comme on vous l'a déjà dit ici même aujourd'hui. Les gens d'affaires et les dirigeants de la collectivité du Nouveau-Brunswick sont conscients du couplage entre les transports et le développement économique et je sais pouvoir compter sur votre comité et, par votre entremise, sur le gouvernement fédéral pour tenir dûment compte de leur considération en cette matière.

Le 3 octobre 1990, l'honorable Doug Lewis, ministre fédéral des Transports, à annoncé que le gouvernement du Canada entamerait des négociations avec le gouvernement des États-Unis au début de 1991 en vue de conclure une nouvelle entente bilatérale sur le transport aérien. Ces négociations doient porter sur tous les aspects des liaisons aériennes bilatérales entre le Canada et les États-Unis, notamment les services passagers et marchandises à la fois nolisés et réguliers. Le 5 novembre 1990, le ministre fédéral m'a écrit, à moi et à beaucoup de mes collègues, pour demander notre avis sur les questions touchant le Nouveau-Brunswick qui seraient abordées au cours des négociations. En réponse, j'adresse aujourd'hui même au ministre fédéral une lettre dans laquelle j'énonce la position du Nouveau-Brunswick sur les négociations qui portent sur ce que l'on appelle l'ouverture des espaces aériens.

Dans mon exposé au comité ce matin, je voudrais mettre en relief les faits saillants de cette lettre. Premièrement, je suis d'accord pour dire que l'actuelle entente bilatérale entre le Canada et les États-Unis est périmée. Sa première

[*Texte*]

in 1966 and last revised in 1974, the current agreement fails to recognize many significant changes that have taken place since that time with regard to economic development, regulation of the airline industry and air service in general.

• 1045

With domestic air service deregulation occurring in both Canada and the United States in 1978 and 1984 respectively, and with growing trade relations between the two countries through such initiatives as the Free Trade Agreement, a new bilateral air transport agreement is necessary if economic development opportunities are to be adequately supported.

As many of you are undoubtedly aware, New Brunswick has a small and dispersed population, and adequate transportation service by all modes is of vital importance to the economic development of the province. New Brunswick travellers rely heavily on the services provided by the airlines that serve New Brunswick, those being Air Canada, Air Nova and Air Atlantic. Adequate and stable air service is particularly important for those residents in smaller communities where monopoly services by one of the two regional carriers is provided. For your information, we have monopoly service in Chatham, Bathurst and Charlo, with service to start in St. Leonard next April.

Air Canada provides service between Toronto and the New Brunswick cities of Saint John, Fredericton and Moncton.

The only direct transborder service currently available between New Brunswick and the United States is provided by Air Atlantic, between Saint John and Boston. This service was initiated in 1987 under the Regional, Local and Commuter Service Agreement and is provided using DASH-8 aircraft.

In reference to air cargo services in New Brunswick, the Moncton airport has recently become a hub for Air Canada's air cargo operation in Atlantic Canada. Dedicated DC-8 air cargo services are currently being provided daily between Toronto, Moncton and Halifax in combination with a Convair aircraft, which operates between Montreal, Moncton and St. John's, Newfoundland.

In addition to Air Canada's services, several courier companies use the Moncton airport as the hub for their maritime operations.

In negotiating a new bilateral air agreement with the United States, it is the position of the New Brunswick government that passenger services should be dealt with separately from cargo services. Although historically these two services have been integrated in negotiations, I recommend that the services be separated so that progress can be achieved.

[*Traduction*]

mouture date de 1966 et la dernière fois qu'elle a été révisée c'était en 1974. En conséquence, l'entente actuelle ne tient pas compte des nombreux et importants changements qui ont eu lieu depuis lors dans le domaine du développement économique, de la réglementation de l'industrie aéronautique et du service aérien en général.

À la suite de la déréglementation du transport aérien au Canada et aux États-Unis, en 1978 et 1984, respectivement, et compte tenu de l'accroissement des échanges commerciaux entre les deux pays suscités par des initiatives comme l'Accord de libre-échange, une nouvelle entente bilatérale sur le transport aérien s'impose si nous voulons favoriser le développement économique.

Comme vous le savez sans doute, le Nouveau-Brunswick compte une population restreinte et éparpillée et il est d'une importance vitale pour le bien-être économique de la province que cette population soit bien desservie par tous les modes de transport. Les voyageurs du Nouveau-Brunswick comptent fortement sur les services offerts par les transporteurs aériens qui desservent le Nouveau-Brunswick, à savoir Air Canada, Air Nova et Air Atlantic. Il est particulièrement important de pouvoir compter sur un service aérien satisfaisant et stable pour ceux qui habitent dans de petites localités où l'un des deux transporteurs régionaux jouit d'une situation de monopole. À titre d'information, cette situation de monopole existe à Chatham, Bathurst et Charlo, et une liaison desservant Saint-Léonard sera inaugurée en avril prochain.

Air Canada assure la liaison entre Toronto et Saint John, Fredericton et Moncton.

Le seul service transfrontières actuellement disponible entre le Nouveau-Brunswick et les États-Unis est assuré par Air Atlantic; il s'agit de la liaison entre Saint John et Boston. Cette liaison, pour laquelle on utilise des DASH-8, a été lancée en 1987 dans le cadre de l'accord sur les services régionaux, locaux et d'apport.

Comme dans le domaine du transport de fret aérien au Nouveau-Brunswick, l'aéroport de Moncton est devenue dernièrement une plaque tournante pour les activités de fret aérien d'Air Canada dans la région de l'Atlantique. Il y a maintenant des vols quotidiens d'avion-cargo de type DC-8 entre Toronto, Moncton et Halifax; par ailleurs, un avion-cargo de type Convair fait la navette entre Montréal, Moncton et Saint-Jean de Terre-Neuve.

En plus des services d'Air Canada, plusieurs compagnies de messagerie aérienne utilisent l'aéroport de Moncton comme plaque tournante pour leurs opérations dans les Maritimes.

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est d'avis que pour négocier une nouvelle entente bilatérale sur les services aériens avec les États-Unis, il faut aborder séparément le service passagers et le service de fret. Même si ces deux dossiers ont toujours été traités en même temps lors des négociations passées, je recommande de traiter séparément les deux services si nous voulons progresser.

[*Text*]

The New Brunswick government believes that a full open skies policy as it relates to air cargo operations would support the objectives of the Free Trade Agreement and could provide significant economic benefits to many New Brunswick manufacturers, shippers and producers through improved air distribution networks to the United States. As a result, I recommend that this be the first priority in the negotiations.

As I have already stated, the Moncton airport is extremely well utilized and has significant opportunity in developing as the Atlantic region air cargo hub. The airport has a number of attributes, such as the best recorded weather conditions of all Atlantic regional airports. Moncton is strategically located at the geographic centre of the Maritimes, which makes it an ideal location for expanded domestic and international air cargo services.

Cargo/courier traffic at the Moncton airport has seen a tremendous growth over the last five years, increasing from 1,145 tonnes in 1985 to approximately 8,000 tonnes in 1989, a growth of just under 600%. This increased activity at the airport has led to the announcement of a number of development initiatives.

The federal Minister of Transport, while in Moncton last week, announced the construction of a parallel taxiway and the installation of passenger loading bridges at the airport. A local developer recently announced plans to construct an air cargo distribution centre at the airport. Construction on all of these projects is scheduled to start in April 1991.

The introduction of Air Canada's dedicated freighter service in Moncton in 1989 has led to significant improvements for air cargo shippers in New Brunswick, particularly those involved with the aquaculture and lobster fisheries. My colleague, Mr. Lockyer, will be covering that part a little later.

• 1050

The New Brunswick government is continuing to press for expanded air cargo services in order to open up larger markets for New Brunswick products. In order to provide the committee with some insight into the current means of exporting products from New Brunswick, I offer the following figures.

In 1989, approximately 76% of the value of seafood products exported from the province was transported by road. An additional 20% travelled by water, and the remaining 4% by air. The majority of the products transported by road are trucked into Boston. While some of this seafood remains in Boston, much of it is redistributed via American air carriers to other United States and international destinations.

[*Translation*]

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est d'avis qu'une politique de l'ouverture totale des espaces aériens en ce qui concerne le fret appuyerait les objectifs de l'Accord de libre-échange et entraînerait d'importantes retombées économiques pour beaucoup de fabricants, de transporteurs et de producteurs du Nouveau-Brunswick, grâce à un meilleur réseau de distribution par voie aérienne aux États-Unis. Je recommande donc que cet aspect ait la priorité absolue dans les négociations.

Comme je l'ai déjà dit, l'aéroport de Moncton est exploité de façon intensive et a toutes les chances de devenir la plaque tournante de la région de l'Atlantique pour le fret aérien. Cet aéroport dispose d'un certain nombre d'atouts, dont les meilleures conditions météorologiques de tous les aéroports régionaux de l'Atlantique. Moncton est situé de façon stratégique au centre géographique des Maritimes, ce qui en fait l'endroit idéal pour y implanter des services intérieurs et internationaux de fret aérien.

Depuis cinq ans, le trafic dans les secteurs du fret et des messageries à l'aéroport de Moncton a connu une croissance extraordinaire, passant de 1,145 tonnes en 1985 à environ 8,000 tonnes en 1989, soit une augmentation de près de 600 p. 100. À la suite de cette augmentation des activités on a annoncé un certain nombre d'initiatives de développement.

Le ministre fédéral des Transports, qui se trouvait à Moncton la semaine dernière, en a profité pour annoncer la construction d'une voie de circulation parallèle et l'installation de ponts d'embarquement des passagers à l'aéroport. Un promoteur local a annoncé récemment qu'il projetait de construire un centre de distribution du fret aérien à l'aéroport. Tous ces projets doivent être mis en chantier en avril 1991.

L'introduction d'un service régulier d'avion-cargo d'Air Canada vers Moncton, en 1989, a permis aux expéditeurs du Nouveau-Brunswick qui comptent sur le service aérien pour leurs produits, notamment dans le domaine de l'aquaculture et de la pêche au homard d'améliorer considérablement leurs activités. Mon collègue, M. Lockyer, abordera cet aspect un peu plus tard.

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick continuera à exercer des pressions pour accroître les services de fret aérien de façon à donner accès à des marchés plus importants aux produits du Nouveau-Brunswick. Je voudrais fournir au comité quelques explications sur les moyens utilisés actuellement pour exporter les produits du Nouveau-Brunswick et je citerai à ce sujet les chiffres suivants:

En 1989, 76 p. 100 environ de la valeur des produits fabriqués à base de fruits de mer exportés de la province ont été transportés par voie terrestre. Vingt pour cent de ces produits ont été transportés par voie maritime et le reste, soit 4 p. 100 par voie aérienne. La plupart des produits sont transportés par camion à Boston. Une partie de ces fruits de mer demeure à Boston mais la plupart est redistribuée par l'intermédiaire de transporteurs américains à d'autres destinations aux États-Unis et à l'étranger.

[*Texte*]

New Brunswick shippers have indicated that reduced travel time, lower shipping costs, and greater capacity are the primary reasons for trucking to the United States rather than distribution by air. In light of this situation, the New Brunswick government has over the past several months been engaged in discussions with air carriers to find ways to improve the air cargo distribution network from New Brunswick.

An open skies regime with respect to air cargo operations would facilitate the development of direct air cargo links into the United States, which could lead to significant economic benefits to the province.

The other important aspect associated with the bilateral air agreement, which I have not yet addressed, is the issue of passenger service. In light of the many complex issues associated with a full open skies policy and passenger operations, I am not prepared to support full open skies for passenger services at this time. We will be monitoring the negotiation process carefully and reserve the right to comment further as the negotiations progress.

The overwhelming dominance of United States carriers into the North American market, coupled with market and carrier size differentials, requires the inclusion of well-defined safeguards for Canadian air carriers in the negotiating process.

Both Air Nova and Air Atlantic have expressed concerns regarding their future operations should a full open skies policy be initiated. There are many factors that place these airlines at a competitive disadvantage with large United States carriers. Currently, both Air Nova and Air Atlantic are struggling to make a profit, and the future outlook is not bright. Escalating fuel prices, implementation of the GST, the slowing economy, and Transport Canada's cost-recovery proposal are placing significant pressures on these airlines' operations. As a result, the regional carriers have indicated that a cautious approach must be followed in negotiating any new passenger service arrangements, and I support this recommendation.

One primary concern associated with an unlimited competitive environment expressed by the regional carriers is the ability for American carriers to "pick off" the profitable regional routes. Such a development could have significant ramifications on the level of service currently provided by the regional carriers, by bleeding traffic from their primary money-making routes. This could have serious implications for air service in centres like Chatham, Charlo, Bathurst, and St. Leonard. As a result, I strongly recommend that the negotiation process include safeguards to ensure that air service to small communities is not adversely affected.

[*Traduction*]

Les expéditeurs du Nouveau-Brunswick ont mentionné que les principales raisons pour lesquelles ils ont choisi le transport par camion aux États-Unis et non la voie aérienne était que ce choix leur permettait de réduire la durée du transport, d'abaisser les frais de transport et d'avoir une plus grande capacité. Compte tenu de cette situation, le gouvernement du Nouveau-Brunswick a entamé, il y a quelques mois, des discussions avec les transporteurs aériens pour tenter de découvrir des façons d'améliorer le réseau de distribution du fret aérien à partir du Nouveau-Brunswick.

Un régime de ciels-ouverts pour le fret aérien faciliterait l'établissement de lignes directes de fret avec les États-Unis, ce qui pourrait entraîner des avantages économiques importants pour la province.

Il y a un autre aspect important relié à cet accord bilatéral aérien, aspect que je n'ai pas encore abordé, il s'agit de la question du service offert aux passagers. Étant donné le nombre et la complexité des questions associées au concept de ciels ouverts, je ne suis pas en mesure de préconiser pour le moment l'application d'une politique de ciels ouverts pour les services destinés aux passagers. Nous allons surveiller de très près le processus de négociation en cours et nous nous réservons le droit de présenter d'autres commentaires à mesure que ces négociations avanceront.

Il est évident que la place dominante qu'occupent les transporteurs des États-Unis sur le marché nord-américain, combinée à des différences de taille au niveau du marché et des transporteurs, exige que l'on prévoit des garanties très précises pour les transporteurs aériens du Canada dans ce processus de négociation.

Air Nova tout comme Air Atlantic ont tous deux manifesté une certaine inquiétude face à l'avenir au cas où on adopterait une politique de ciels ouverts. Il existe de nombreux facteurs qui placent les compagnies aériennes dans une situation difficile pour faire concurrence aux gros transporteurs des États-Unis. À l'heure actuelle, Air Nova tout comme Air Atlantic ont du mal à faire des bénéfices et l'avenir n'est pas très prometteur. L'augmentation des prix du carburant, la mise en place de la TPS, le ralentissement économique et la proposition de recouvrement des coûts présentée par Transports Canada exercent des pressions assez vives sur l'exploitation de ces compagnies. C'est pourquoi les transporteurs régionaux ont indiqué qu'il conviendrait d'adopter une démarche très prudente pour ce qui est de la négociation de nouveaux arrangements relatifs au service offert aux passagers et j'appuie cette recommandation.

La principale préoccupation que soulèverait un environnement de concurrence totale est, d'après les transporteurs régionaux, la possibilité qu'auraient les transporteurs américains de choisir les lignes régionales rentables. Une telle éventualité pourrait avoir des répercussions graves sur les services qu'offrent actuellement les transporteurs régionaux en asséchant les revenus qu'ils obtiennent sur les lignes particulièrement rentables. Une telle évolution aurait des répercussions graves pour le service aérien offert dans des centres comme Chatham, Charlo, Bathurst et St. Léonard. C'est pourquoi je recommande vivement que le processus de négociation comprenne des garanties pour éviter de réduire le service aérien fourni aux petites communautés.

[*Text*]

On a more positive note, both regional airlines believe that opportunities exist in liberalizing transborder services which are ideally suited to their smaller size. In 1984, efforts were made to liberalize the provision of transborder air services with the development of the Regional, Local, and Commuter Service Agreement. While this agreement has been successful in improving some linkages to the United States, some of its restrictions still serve as barriers to transborder development.

Currently there is a lack of direct service between New Brunswick and New England, and as a result many New Brunskwick travellers are required to fly to central Canadian gateways in order to access the New England states. In view of this fact, economic benefits associated with the convenience of direct air links are being lost to central Canada.

Premier McKenna has already told the Royal Commission on National Passenger Transportation, during its visit to New Brunswick this fall, that the New Brunswick government is in favor of a new, less restrictive transborder services agreement. The Regional, Local, and Commuter Service Agreement could be improved by allowing the operation of jet aircraft with a maximum of 100-seat capacity. I recommend that this increased aircraft size would be better suited to market requirements between New Brunswick and New England, thus allowing expanded opportunities for the regional air carriers.

• 1055

In conclusion, Mr. Chairman, I want to re-emphasize the following key points. The New Brunswick government supports a full open skies policy between Canada and the United States as it pertains to air cargo operations. The New Brunswick government reserves its opinion on a full open skies policy as it relates to passenger operations due to the complexity of the issue. The New Brunswick government supports the inclusion of safeguards to ensure the provision of air service to small communities and to protect Canadian air carriers in the negotiating process. There must be ongoing consultation through the negotiating process to permit further input into this important matter. The New Brunswick government supports the liberalization of transborder air services by improving the Regional, Local and Commuter Service Agreement; specifically, jet aircraft with a maximum capacity of 100 seats should be permitted under that agreement.

Committee members, ladies and gentlemen, I thank you for the opportunity to address you here today. I trust this committee will give my comments due consideration. Thank you, Mr. Chairman.

[*Translation*]

Sur une note positive, je dirai que les deux compagnies aériennes régionales pensent que les possibilités qu'offrirait la libéralisation des services internationaux conviendrait particulièrement bien à leur petite taille. En 1984, on a tenté de libéraliser la prestation des services aériens internationaux lorsqu'on a élaboré un accord de services régional, local et quotidien. Cet accord a réussi à améliorer certaines liaisons avec les États-Unis mais il contient certaines restrictions qui constituent encore des barrières pour l'évolution du transport international dans la région.

Il n'y a pas suffisamment de services directs à l'heure actuelle entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Angleterre; c'est pourquoi de nombreux voyageurs du Nouveau-Brunswick doivent d'abord se rendre dans des aéroports canadiens centraux qui offrent des correspondances avec les états de la Nouvelle-Angleterre. Compte tenu de ce fait, le Canada central perd les avantages économiques associés à l'existence de liaisons aériennes directes.

Le premier ministre McKenna a déjà fait savoir à la Commission royale sur le transport national des passagers, lorsqu'elle a rendu visite au Nouveau-Brunswick cet automne, que le gouvernement du Nouveau-Brunswick était favorable à l'adoption d'un accord de service international moins restrictif. Il serait possible d'améliorer l'accord de services régionaux, locaux et quotidiens en autorisant l'utilisation d'avions à réaction ayant un maximum de 100 sièges. Je pense que cette augmentation de la taille des aéronefs conviendrait davantage aux exigences du marché entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Angleterre, ce qui permettrait d'élargir les activités de nos transporteurs régionaux.

Pour conclure, monsieur le président, je voudrais revenir sur les points clés suivants. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est en faveur de l'adoption d'une politique de ciels ouverts entre le Canada et les États-Unis, pour ce qui est du fret aérien. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick réserve son opinion pour ce qui est de l'application d'une politique de ciels ouverts aux services passagers, en raison de la complexité de cette question. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick favorise l'adoption de garanties destinées à assurer la prestation des services aériens aux petites collectivités et à protéger les transporteurs aériens dans le cadre du processus de négociation. Il y aura lieu de procéder à des consultations permanentes, parallèlement aux négociations, de façon à obtenir d'autres avis sur cette question très importante. Mon gouvernement est en faveur de la libéralisation des services aériens internationaux que l'on pourrait obtenir en améliorant l'Accord de services régionaux, locaux et quotidiens; plus précisément, cet Accord devrait autoriser l'utilisation d'avions à réaction ayant une capacité maximale de 100 passagers.

Membres du comité, mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous adresser la parole aujourd'hui. Je sais que les membres du comité examineront avec attention ces recommandations. Merci, monsieur le président.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you, Mr. Lee. Your brief is most interesting. It addresses a good number of the key issues affecting New Brunswick, and I am sure committee members will be most interested in exploring in-depth with you some of the ideas you have suggested and expressed here. I will reserve some personal comment until I have given my committee members an opportunity to ask their questions. Mrs. Campbell.

Mrs. Campbell: Your brief certainly is clear and to the point and probably outlines a lot of the concerns that a lot of members and a lot of people have with the open skies policy. But I have to go to your number 2 and number 3 in the summary. In number 2 you say:

> The New Brunswick Government reserves its opinion on a full "open skies" policy as it relates to passenger operations due to the complexity. . .

and it wants safeguards. Then if you go to number 3, you are almost telling us that you do want liberalization of transborder air services "by improving the Regional, Local and Commuter Service Agreement".

I find that pretty hard to justify. On one hand you want the safeguards on the open skies policy well considered, and yet at the same time you want liberalization. I do not think you are going to get the safeguards if you have liberalization because if you are going to give the Americans access, then you have to take the consequences that the local carriers are not going to be able to service the communities like Charlo if they do not have the good routes. I definitely understand separating cargo from passengers, but on the passenger side you cannot have one without the other.

Mr. Lee: What we are really saying is that on the passenger side we are prepared and the airlines are prepared to look at providing a passenger service between New England and New Brunswick with aircraft of up to 100 seats. We are prepared to go that far, but no further until. . . There are a lot of financial questions there for which we probably do not have the answers, and I think there has to be a lot of discussion between the airlines and the governments involved.

We are very concerned about your very point—we do not want the local service reduced or taken away. But we are prepared to look at that service provided between New Brunswick and the New England states with an aircraft of up to 100 seats, and the airlines agree with that.

Mrs. Campbell: Both Air Atlantic and Air Nova agree with that?

• 1100

Mr. Lee: That is basically what they have been telling us at their meetings.

[*Traduction*]

Le président: Merci, M. Lee. Votre mémoire était très intéressant. Il abordait bon nombre des questions clés qui concernent le Nouveau-Brunswick et je suis certain que les membres du comité auront très envie d'examiner en détail les idées que vous avez formulées ici. Je réserve mes commentaires personnels puisque je n'ai pas encore donné aux autres membres l'occasion de vous poser des questions. Madame Campbell.

Mme Campbell: Votre mémoire est clair et précis et il décrit surement la plupart des préoccupations que partagent de nombreux députés et de nombreuses personnes face à la politique de ciels ouverts. Mais je dois aborder les questions dont vous avez traité au paragraphe 2 et 3 de votre résumé. Au paragraphe 2 vous dites:

> Le gouvernement du Nouveau-Brunswick réserve son opinion pour ce qui est de l'application d'une politique de «ciels ouverts» aux services passagers en raison de la complexité de la question. . .

et il voudrait que l'on prévoie des garanties. Si l'on passe ensuite au paragraphe 3, vous dites presque que vous voulez que l'on libéralise les services aériens internationaux «en améliorant l'Accord sur les services régionaux, locaux et quotidiens».

Je pense que cela est difficile à justifier. D'un côté, vous voulez que l'on introduise des garanties dans cette politique de ciels ouverts et de l'autre, vous voulez également une libéralisation de ces services. Je ne pense pas que vous pourrez obtenir de telles garanties avec la libéralisation, parce que si vous offrez aux Américains un accès au marché de ces provinces, il vous faudra accepter que les transporteurs locaux abandonnent les liaisons avec les communautés comme Charlo, si elles n'ont plus accès aux liaisons rentables. Je comprends fort bien que vous vouliez séparer le fret des passagers, mais pour ce qui est des passagers, vous ne pouvez avoir l'un sans l'autre.

M. Lee: Pour ce qui est des passagers, notre position est la suivante: nous sommes disposés à examiner avec les compagnies aériennes les moyens d'offrir un service-passager entre la Nouvelle-Angleterre et le Nouveau-Brunswick avec des avions de 100 places maximum. Nous sommes disposés à aller jusque là mais pas plus loin jusqu'à ce que. . . Il y a beaucoup de questions financières pour lesquelles nous n'avons pas encore de réponses et je pense qu'il faut que les compagnies aériennes et les gouvernements concernés prennent le temps de bien examiner ces questions.

Le sujet que vous avez abordé nous préoccupe beaucoup—nous ne voulons pas assister à la réduction ou à la suppression des services locaux. Mais nous sommes disposés à examiner la question d'un service reliant le Nouveau-Brunswick et les états de la Nouvelle-Angleterre avec un avion de moins de 100 places, et les compagnies aériennes sont d'accord avec cela.

Mme Campbell: Air Atlantic et Air Nova sont d'accord?

M. Lee: C'est ce qu'ils nous ont dit lors des réunions que nous avons eues avec eux.

[*Text*]

Mrs. Campbell: If even the airlines are telling you that they can go that route, are you prepared to take the chance that ultimately you will not have the air service because if somebody else competes with them and gets the airline route, it is game over?

Mr. Lee: Yes. They are very much aware of that, and so is the government. It applies to both sides. The American carriers can provide the service or it can be provided by our airlines.

Mrs. Campbell: What safeguards would you put in to add that protection?

Mr. Lee: The 100-seat capacity.

Mrs. Campbell: The 100-seat capacity. That is that Convair going between Montreal, Moncton and Saint John right now?

Mr. Lee: I believe, yes.

Mrs. Campbell: You have had discussions with air carriers, and you say on page 12 of your brief:

> In light of this situation, the New Brunswick Government has over the past several months been engaged in discussions with air carriers to find ways to improve the air cargo distribution network from New Brunswick.

Would you like to enumerate the carriers?

Mr. Lee: Air Canada is the major one, of course, at the present time providing the service to Toronto on cargo from the Moncton airport.

Mrs. Campbell: But that would not suffice for future development, or is that enough?

Mr. Lee: We would like to see that particular project improved. As we just stated in the brief, they are moving only about 4% of the product and they are providing the service at the present time.

Mrs. Campbell: My last question is going back to fish. I am sorry the Minister of Fisheries is not here. I come from an area where fisheries is very important and we have the same type of access as you do. You can drive to the market. If the ferries are working in the southern end of the province we can drive to the market, which eliminates a certain concern of the Canadian processer that they cannot get their goods into the Boston market the next day. If you drive it, you are sure you are going to get your product there, and safely. Do you think air can improve to such an extent that on that one concern of the fishing industry you can eliminate their fears?

Mr. Lee: I think it could.

Hon. James Lockyer (Minister of Justice, Province of New Brunswick): The short answer to your question is yes, unequivocally.

Mrs. Campbell: You are talking about live lobsters and other things.

[*Translation*]

Mme Campbell: Si les compagnies aériennes vous disent qu'elles sont prêtes à adopter cette solution, êtes-vous prêt à prendre le risque que le service aérien disparaisse, car au cas où d'autres compagnies leur feraient concurrence et obtiendraient les mêmes liaisons, ce serait terminé pour elles.

M. Lee: Oui. Elles en sont très conscientes, tout comme le gouvernement. Cela s'applique des deux côtés. Les transporteurs américains peuvent fournir ce service ou bien nos compagnies aériennes.

Mme Campbell: Quelles garanties aimeriez-vous voir adopter pour améliorer cette protection?

M. Lee: Une capacité de cent places.

Mme Campbell: Une capacité de cent places. C'est celle du Convair qui relie Montréal vers Moncton et Saint-Jean à l'heure actuelle?

M. Lee: Je crois que oui.

Mme Campbell: Vous avez eu des discussions avec les transporteurs aériens et vous déclarez à la page 12 de votre mémoire:

> Compte tenu de cette situation, le gouvernement du Nouveau-Brunswick a tenu, depuis plusieurs mois, des discussions avec les transporteurs aériens dans le but d'identifier des façons d'améliorer les réseaux de distribution du fret aérien à partir du Nouveau-Brunswick.

Pourriez-vous nous dire quels étaient ces transporteurs?

M.Lee: Air Canada est le principal, bien entendu, c'est lui qui transporte le fret entre Toronto et l'aéroport de Moncton.

M. Campbell: Mais cela ne serait pas suffisant à l'avenir ou le serait-ce?

M. Lee: Nous aimerions que ce projet soit étendu. Comme nous l'avons déclaré dans notre mémoire, il ne transporte qu'environ 4 p. 100 de nos produits et c'est eux qui offrent ces services à l'heure actuelle.

M. Campbell: Avec ma dernière question, je vais revenir sur le sujet du poisson. Je suis désolée que le ministre des Pêcheries ne soit pas ici. Je viens d'une région où les pêches sont très importantes et nous avons les mêmes mécanismes d'accès que les vôtres. Nous pouvons utiliser des camions pour transporter le poisson. Si les transporteurs fonctionnent à l'extrémité sud de la province, il nous est possible d'utiliser des camions, ce qui rassure les usines canadiennes de traitement parce qu'elles sont certaines que leurs produits se retrouveront à Boston le lendemain. Avec des camions, on peut être sûr que les produits vont arriver en bon état. Pensez-vous qu'il est possible d'améliorer le transport aérien au point où l'industrie du poisson n'éprouverait aucune inquiétude au sujet de ce moyen de transport?

M. Lee: Je pense que cela est possible.

M. James Lockyer (ministre de la Justice, Province du Nouveau-Brunswick): Pour répondre brièvement à votre question, ce serait oui, sans aucun doute.

M. Campbell: Vous parlez de homards vivants et d'autres choses.

[*Texte*]

Mr. Lockyer: Mr. Chairman, I would like to give a bit of background to the information you are seeing here and tell you why we in New Brunswick believe it is crucial to open up cargo transporter shipments either through open skies or through direct point-to-point transporter.

The Chairman: First, let me apologize for not calling on the Minister of Justice beforehand. As you are all aware, we are creatures of paper. I did not see any paper in front of me that indicated you were going to follow the minister's comments. Perhaps we could interrupt the questioning at this time. My apologies, Mr. Minister, for not recognizing that. Please proceed.

Mr. Lockyer: Mr. Chairman, I would like to take a few moments to describe to you a situation that is emerging, which we feel is crucial. When you see or hear the statistics I am about to quote, you can well understand.

Avant de commencer ma présentation, j'aimerais souhaiter une cordiale bienvenue à Moncton à tous les membres du Comité. Nous sommes honorés par votre visite et nous sommes très heureux que vous ayez pris le temps de venir voir sur place ce qui existe ainsi que les besoins de notre région.

Moncton est ma ville, et je représente l'une des circonscriptions dans cette ville. C'est pourquoi je m'intéresse à ce sujet.

Bien que ma présentation soit largement en anglais, il me fera grand plaisir de répondre à toutes les questions, en langue française si cela est nécessaire.

Encore une fois, c'est avec un grand plaisir que je vous souhaite une cordiale bienvenue au Nouveau-Brunswick et à Moncton.

• 1105

Mr. Chairman, what I would like to do is basically describe the situation. If I were to use three buzz-words this morning to highlight what I am about to say, it is cargo, cargo, cargo, and that includes courier services. What I want to do is point out essentially two different scenarios. We have talked about fish, and I will go into that in some detail, but we cannot forget what is actually taking place in this province at the present time.

In a very superficial way, I shall touch on the New Brunswick economy and you can see what is being generated and why we require time-sensitive and direct access not only to upper Canada, Montreal, Toronto and out west, but also directly into New England and, in particular, deeper into the U.S. in order to leap-frog the Boston fish market. I will tie my presentation back into that as I proceed.

If you have looked at the reports of the Toronto-Dominion Bank, the Royal Bank of Canada, the Canadian Imperial Bank of Commerce, the Conference Board of Canada, the Atlantic Provinces Economic Council, they will all tell you that while the country is going into what some would call a recession, there is one province east of the Manitoba border that will not be going into recession, and that is New Brunswick. You have to ask yourself, why is this

[*Traduction*]

M. Lockyer: Monsieur le président, j'aimerais prendre le temps de vous communiquer davantage de renseignements sur les raisons pour lesquelles nous pensons, au Nouveau-Brunswick, qu'il est essentiel de mettre sur pied un système de transport aérien pour le fret, que ce soit par la politique de ciels ouverts ou par des lignes directes.

Le président: Tout d'abord, je voudrais vous demander de m'excuser de ne pas avoir invité le ministre de la Justice à prendre la parole. Comme vous le savez tous, nous dépendons beaucoup du papier. Je n'ai devant moi aucun avis qui m'indique que vous aviez terminé avec les commentaires du ministre. Nous pourrions peut-être interrompre pour le moment la période de questions. Je vous prie d'accepter mes excuses, monsieur le ministre, pour ne pas avoir agi plus tôt. Veuillez continuer.

M. Lockyer: Monsieur le président, j'aimerais prendre quelques moments pour vous décrire la situation qui se dessine et qui pour nous est très grave. Lorsque vous aurez entendu les statistiques que je vais vous citer, vous comprendrez mieux la situation.

Before I begin my presentation, I would like to wish a hearty welcome to the members of the committee who are here in Moncton. We are very honoured by your visit and very glad that you have taken the time to come here to see for yourself what are the needs of our region.

Moncton is my city and I represent one of the counties in this city. That is why I am very interested in this subject.

I will give my presentation in English but I will gladly answer your questions, in French if necessary.

Once more, it is with great pleasure that I wish you a warm welcome to New Brunswick and Moncton.

Monsieur le président, je tenterais tout simplement de décrire l'essentiel de la situation. Si je devais utiliser trois mots clés pour souligner ici ce que je vais dire, les voici fret, fret, fret, et cela comprend les services de messagerie. Je vais dresser les grandes lignes de deux scénarios différents. Nous avons parlé de poisson et j'y reviendrai en détail mais nous ne pouvons oublier ce qui est en train de se passer à l'heure actuelle dans cette province.

D'une façon très superficielle, je parlerai de l'économie du Nouveau-Brunswick pour vous montrer la nature de nos produits et vous expliquer pourquoi nous avons besoin d'un accès direct et rapide non seulement au Canada, à Montréal, Toronto et vers l'Ouest mais également directement en Nouvelle-Angleterre, et en particulier, plus loin aux États-Unis de façon à ne pas avoir à passer par le marché de poisson de Boston. Je reviendrai sur ce point plus tard.

Si vous avez examiné les rapport de la banque Toronto-Dominion, de la Banque royale du Canada, de la Banque canadienne impériale de commerce, du *conference Board du Canada*, du Conseil économique des provinces de l'Atlantique, ils disent tous que le pays en général est entré dans ce qu'on appelle une récession mais qu'il y a une province à l'est de la frontière du Manitoba qui n'est pas en train de subir une récession et c'est le Nouveau-Brunswick.

[*Text*]

taking place? I think the reason is clear. Over the past three or four years there has been a huge number of mega-projects going on in this province. The chief one is the frigate contract in Saint John, $6 billion. No one really hears about the other $1 billion that the Irvings are spending on their corporate holdings in that area.

We have a half-billion-dollar renovation to the Repap mill in Newcastle. We have Belledune power plant, $1 billion going on in the north shore. CIL just announced a $25 million development for its plant in Dalhousie. Edmunston is getting a shot in the arm through some governmental programs. The Irvings have just announced the Cavendish $50 million plant in Grand Falls. There is a host of other developments going on up and down the Saint John River Valley. Fredericton is currently undergoing $200 million worth of economic development.

If we get down into the southwest of the province, we have a number. Ganong's plant just went through a $30 million modernization. There are plywood plants operating currently down in the southwest. I am just going to reserve the aquaculture industry and put it aside for a minute, but that is where it is largely centred.

In Saint John, as I say, there are significant developments. In Sussex, there are new margarine and dairy plants going in and, within the province, a number of other power plants of a wood-fired nature. Here in Moncton, over the past three years, we have enjoyed something in the order of $130 million worth of construction and development, the facility you are sitting in being one of them.

That, coupled with what we hope over the next few years will be perhaps the furtherance of the fixed link, in which we feel there is significant interest on the part of the federal government and the Provinces of Prince Edward Island and New Brunswick to complete, as well as the four-lane Trans-Canada—those are huge projects that we have already started in this province on our own, by the way—this type of economic activity is going to generate the type of results that these various banks and economic organizations are seeing.

That is the economy as a whole. Those are mega-projects, but under that I should tell you that 50% of all ACOA applications for the Atlantic region come out of New Brunswick. So there is a whole lot of other types of economic development going on, what I would call infrastructure and medium structure, separate and apart from the superstructure I have just outlined. That is the economy.

That economy requires greater access to markets, and it is that economy that has produced the 600% increase in air cargo out of the Moncton airport since 1985, now up to 7,000 to 8,000 tonnes. We need greater access and greater cargo carrying just for that.

Hibernia is coming on line. If we go to a Belledune 2, if we go tot a Lepreau 2, these are going to require other time-sensitive shipments, and as a result we will have to have that cargo-carrying weight. In any event, that is one aspect of it.

[*Translation*]

Vous pouvez vous demander pourquoi? Je pense que la raison est claire. Depuis trois ou quatre ans, plusieurs méga-projets ont démarré dans notre province. Le principal est le contrat des frégates à St-John, pour un montant de six milliars de dollars. Personne n'a entendu parler de l'autre milliard de dollars que les Irving dépensent sur les sociétés qu'ils exploitent dans cette région.

Une rénovation d'un demi-milliard de dollars est en cours à l'usine Repar de Newcastle. Il y a l'usine hydroélectrique de Belledune, à savoir un milliard pour la côte Nord. CIL vient d'annoncer un agrandissement de 25 millions de dollars pour son usine de Dalhousie. Le gouvernement vient d'injecter des fonds à Edmunston pour mettre sur pied un certain nombre de programmes. Les Irving viennent d'annoncer la construction de l'usine Cavendish pour 50 millions de dollars à Grand Falls. Il y a toute une série de développements économiques qui se produisent le long de la vallée de la rivière Saint John. Frédériction bénéficie d'investissements de plus de deux cents millions de dollars.

Si nous passons au sud-ouest de la province, nous avons des éléments importants. L'usine Ganong vient d'être modernisée pour 30 millions de dollars. Il y a des usines de contreplaqué qui fonctionnent en ce moment dans le sud-ouest. Je vais mettre de côté pour le moment l'industrie de l'aquaculture mais c'est là qu'elle est concentrée pour l'essentiel.

Comme je l'ai dit, Saint John connaît des développement importants. À Sussex, de nouvelles usines de produits laitiers et de margarine vont s'installer et, dans la province, des usines qui produisent de l'électricité à partir de produits du bois. Ici, à Moncton, depuis trois ans, il y a eu près de 130 millions de projets de contruction et de mise en valeur, l'immeuble où nous nous trouvons n'en est qu'un exemple.

Si on ajoute à tout ceci ce que nous espérons être dans les années qui viennent la poursuite de la liaison fixe, qui semble susciter un grand intérêt au gouvernement fédéral et dans les provinces de l'île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick, ainsi qu'une route transcanadienne à quatre voies—on constate que nous avons déjà pris nos propres initiatives,—et que ce genre d'activité économique débouche sur le genre de résultat dont ces banques et organisations économiques ont parlé.

C'est donc ainsi que se présente l'économie globalement. Il s'agit de méga-projets mais je devrais également vous dire que 50 p. 100 de toutes les demandes d'aide pour la région de l'Atlantique proviennent du Nouveau-Brunswick. Ce qui indique qu'il existe d'autres types de développements économiques en cours, ce que j'appelerais infrastructure et structure moyenne, en plus des investissements de super-structures que je viens de mentionner. Voilà donc quelle est la situation économique.

Et cette économie a besoin d'améliorer ses accès aux marchés et c'est cette économie qui a entraîné une augmentation de 600 p. 100 du fret aérien au départ de Moncton depuis 1985, les volumes passant à 7,000 ou 8,000 tonnes. Il nous faut améliorer l'accès et améliorer les capacités de transport maritime.

Hibernia arrive. Avec Belledune 2, avec Lepreau 2, il va falloir disposer de moyens d'expédition rapide et de grande capacité. Quoiqu'il en soit, c'est certainement un des aspects de cette question.

[*Texte*]

I want to shift from what would already support increased economic air cargo operations into an area that we really have not focused on, and we here in this province must do so and do so quickly and very, very clearly. That is the fishery.

• 1110

Just to give you an example, five years ago aquaculture, which is based in the Bay of Fundy down in the southwest part of New Brunswick, was worth $5 million. This year it is worth $60 million and within five years it is projected to go to $180 million—just that industry, which consists of 38 pens in the Bay of Fundy.

Connors Brothers', who have just one of those 38 pens, will tell you that today they are shipping anywhere from 40,000 to 50,000 pounds of Atlantic salmon per week out of their plants. Most of that is going to or through the Boston market. Some of it is going to the Golden Triangle of Ottawa, Toronto and Montreal. [*Technical Difficulty—Editor*] . . .your projection in the short term, and they said within the short term—I am now talking 18 to 24 months—that 1 pen out of 38 which is currently at 50,000 pounds per week will be going to 300,000 to 400,000 pounds per week of Atlantic salmon. We must have a delivery mechanism. That does not include Sea Farm and the other 36 pens that are currently down there.

• 1115

Basically we have a huge increase in the capability. You might ask how can all this take place? The reason is that the Bay of Fundy happens to be, uniquely, the best place to grow Atlantic salmon on the entire North American continent and its watersheds. The reason for that is because it is funnel-shaped and when the tides come in you have 54-foot tides, and when they go out they take out all the effluent with them. That is not something that Newfoundland enjoys and it explains in part Newfoundland's major disaster about 12 months ago with respect to its Atlantic salmon industry, which literally was wiped out. That is not going to happen here in New Brunswick.

We have reliability of product, reliability of production. We have the product in the water. We have to get it to where people will buy it and pay premium prices for it.

I contacted the New Brunswick Fish Packers Association to confirm the figures I have just given you. I wrote to them about a month ago and I got a letter back dated November 21 of this year. They are saying that in 1991 production of Atlantic salmon is going to reach 10,000 metric tonnes from those pens.

They are saying that "the rest of the year is much stronger with peak shipments in October. U.S. exports are said to be expected to range from 365,000 pounds"—this is per month, low season—"to 1.8 million pounds per month" high season, and the range will be in there.

[*Traduction*]

Je voudrais passer maintenant à un domaine qui à lui seul exigerait une augmentation des activités de fret aérien, ce qui devrait être fait très très rapidement ici. Il s'agit des pêches.

Je voudrais vous mentionner, à titre d'exemple, qu'il y a cinq ans, l'aquaculture qui est exploitée dans la Baie de Fundy dans la région sud-ouest du Nouveau-Brunswick, représentait 5 millions de dollars. Cette année, elle représente 60 millions de dollars et dans cinq ans 180 millions de dollars—pour cette seule industrie, qui comprend 38 enclos dans la Baie de Fundy.

Connors Brothers, qui possèdent un de ces 38 enclos, vous diront qu'ils expédient aujourd'hui de 40 à 50,000 livres de saumon de l'Atlantique par semaine. La plupart de ces expéditions sont destinées au marché de Boston. Une partie est expédiée vers le Triangle d'Or, Ottawa, Toronto et Montréal. [*Problèmes techniques—Éditeur*] . . . pour ce qui est de la projection à court terme, et ils ont bien dit à court terme—je veux dire de 18 à 24 mois—il s'agit d'un enclos sur 38 qui produit actuellement 50,000 livres par semaine, et on prévoit qu'il produira de 300,000 à 400,000 livres de saumon de l'Atlantique par semaine. Nous avons besoin d'un mécanisme de livraison. Cela ne comprend pas Sea Farm et les 36 autres enclos qui se trouvent là.

Il s'agit pour l'essentiel d'une augmentation considérable de nos capacités. Vous vous demandez certainement comment cela est possible. La raison en est que la baie de Fundy est le meilleur endroit, et presque le seul, pour élever le saumon de l'Atlantique, dans tout le continent nord-américain et ses réseaux hydrographiques. Cela s'explique par le fait que cette baie est en forme d'entonnoir et que lorsque la marée monte, elle monte de 54 pieds, et que lorsqu'elle sort, elle nettoie tous les dépôts. Ce qui n'est pas le cas des élevages de Terre-Neuve et c'est ce qui explique le grave échec qu'on a essuyé à Terre-Neuve il y a 12 mois pour ce qui est de son industrie du saumon de l'Atlantique qui a été pratiquement anéantie. Cela ne se produira pas au Nouveau-Brunswick.

Notre produit est fiable, tout comme notre production. Ce produit se trouve dans l'eau. Il nous faut le transporter là où les gens vont l'acheter et seront disposés à y mettre le prix.

J'ai communiqué avec les gens de la *New Brunswick Fish Packers Association* qui ont confirmé les chiffres que je viens de vous donner. Je leur ai écrit il y a un mois et j'ai reçu leur réponse le 21 novembre. Ils disent qu'en 1991, la production de saumon de l'Atlantique atteindra 10,000 tonnes métriques. Il s'agit des enclos dont je vous ai parlé.

Ils disent que «pour le reste, l'année sera beaucoup plus active, en raison des sommets atteints en octobre. Les exportations vers les États-Unis devraient s'établir entre 365,000 livres»—ceci est la production mensuelle, en basse saison—«à 1,8 million de livres par mois» haute saison. Voilà donc la gamme.

[*Text*]

Lobster will allow us to describe why we have a problem with the Boston market. I should tell you the catch this year is beyond all expectations. Lobster next year is projected to have an exportable weight of 2,100,000 pounds that we must get to market. The best way to get lobster and time-sensitive fish to market is via air.

We have had problems with carriers in this area with respect to fish. That is one reason why only 4% of this stuff has gone out via air, because the carriers have not catered to providing the type of service that these fish products require. In fact, up until about three weeks ago Air Canada were telling us that they could not ship our annual shipment to Europe, which is absolutely huge and would fill an entire DC-8, or two, because they just did not have the aircraft available. That type of response in today's day and age, with that type of accretion in product, is just not acceptable.

Speaking of lobster, I will tell a little bit of history on this. New Brunswick has essentially had two major markets with respect to lobster. One has been Japan and the other has been the Boston market, which really is a forwarding house more than anything else. When Emperor Hirohito died in Japan we were told immediately that the lobster market would dry up for 12 months, clear and clean. The reason is that when the Japanese are in mourning they do not buy anything red, and secondly, eat no delicacies.

The moment that the Boston fish market found that out they decided they would depress prices, get lobster at minimum price and sell it at maximum, and of course earn a huge profit in between. They depressed prices so much that last summer you would go out here on the four-lane highway to Shediac and you could get a dozen lobsters for $18.99, with people literally throwing it away. As a result, our suppliers—we have 159 of these plants around the province—could not sell their lobster at all, so it sat on the shelves. Then each one of these people came into the provincial government and started looking for the loan guarantees to carry them over that six-to eight-month period, and we ended up shelling out because of the Boston market.

What did that teach us? It taught us a couple of things. One is that we have to diversify our markets. We cannot continue to use the same conduit. What does that mean? When Japan is on, fine. Japan gets its chunk, but 75% of our fish has to stop going to Boston. If anything, they should get only 25%. So we now have to go out and find other markets. The markets are not just San Francisco or Los Angeles, which are locations only Air Canada fly to. It is the entire Golden Horseshoe, which is right down along the eastern U.S. seaboard, right across the gulf, over into California and up. What we need in order to carry this 1.8 million pounds of fish per month at peak periods is a delivery mechanism that will get it anywhere in the U.S. within 12 hours after being out of the water.

[*Translation*]

À propos du homard, cela va me permettre de vous parler du problème que nous connaissons sur le marché de Boston. Je dois vous dire que les captures de cette année ont dépassé toutes les prévisions. L'année prochaine les exportations de homard devraient atteindre 2,100,000 livres qu'il nous faudra livrer, évidemment. La meilleure façon de livrer le homard et le poisson frais est par fret aérien.

Nous avons eu des problèmes avec des transporteurs dans ce domaine, à propos du poisson. C'est pourquoi 4 p. 100 seulement de ce produit passe par la voie aérienne, parce que les transporteurs n'ont pas réussi à nous offrir le genre de service qui convient à ce genre de produits. En fait, il y a trois semaines, Air Canada nous disait encore être incapable d'envoyer nos expéditions annuelles vers l'Europe, qui sont particulièrement volumineuses et qui rempliraient tout un DC-8 ou même deux, parce qu'il n'y avait pas suffisamment d'avions. Ce genre de réponse, dans la conjoncture actuelle, nous paraît tout à fait inacceptable.

Pour revenir au homard, je vais en parler un peu plus. Le Nouveau-Brunswick a deux principaux débouchés pour ce qui est du homard. Le premier est le Japon et le deuxième était le marché de Boston, qui est surtout transitaire. Lorsque l'Empereur Hirohito est mort au Japon, on nous a dit carrément que le marché du homard s'arrêterait pendant 12 mois. La raison en est que lorsque les Japonais sont en deuil, ils n'achètent rien qui soit de couleur rouge, et deuxièmement, ils ne mangent pas de mets délicats.

Dès que la minque au poisson de Boston a découvert cela, les marchands ont décidé de faire baisser les prix, d'acheter le homard à un prix dérisoire et de le revendre bien cher, pour ainsi faire de gros bénéfices. Ils ont tellement fait baisser les prix l'été dernier, qu'on pouvait acheter, en bordure de l'autoroute de Shediac, une douzaine de homards pour 18,99$; les gens voulaient absolument s'en débarrasser. À la suite de quoi nos fournisseurs—il y a 159 usines de ce genre dans la province—n'ont pas réussi à vendre leurs homards qui est donc resté invendu. Ces entreprises se sont ensuite adressées au gouvernement provincial pour lui demander de garantir des prêts destinés à leur permettre de passer à la prochaine période de six à huit mois et c'est ce que nous avons dû faire à cause du marché de Boston.

Qu'avons-nous appris de tout cela? Nous avons appris plus d'une choses. Tout d'abord, il nous faut diversifier nos marchés. Nous ne pouvons pas continuer ainsi. Qu'est-ce que ça veut dire en pratique? Eh bien quand ça marche au Japon, tout va bien. Le Japon aura sa part mais il faut que 75 p. 100 de notre poisson aille ailleurs qu'à Boston. Ils ne devraient pas recevoir plus de 25 p. 100. C'est pourquoi il nous faut rechercher d'autres débouchés. Comme débouchés, il n'y a pas que San Francisco ou Los Angeles, qui sont les deux seules villes que Air Canada dessert. Il faut viser le fer à cheval en or, qui descend le long de la façade maritime est des États-Unis, qui traverse le Golfe et remonte vers la Californie. Pour transporter 1,8 million de livres de poisson par mois pendant les périodes de pointe, il nous faut un système de livraison qui nous permette d'arriver n'importe où aux États-Unis, 12 heures après que le poisson soit sorti de l'eau.

[*Texte*]

• 1120

Do you know that even in the city of Ottawa you cannot get fresh Atlantic salmon that does not have its little edges curled up? The reason its little edges are curled up is because it spent 14 hours on a truck because there is no air service into Ottawa. I consider that an absolutely horrible shame when we have such a fine resource regarded world-wide for its quality.

That is the problem we have. With these increasing numbers, we have to have a better mechanism. What we have to do is to get immediate shipment, leapfrog the Boston market, and get it into the U.S. mid-west where four hours later it is in various locations around the U.S.

As opposed to spending 12 to 18 hours being trucked anywhere—or partial truck, partial plane—we have to have an expeditious service that takes it out of the water right into a container, then two hours to Moncton on a plane, three hours using Federal Express, as an example, to Memphis, and four hours anywhere across the U.S. If there is going to be a shelf life, it cannot be wasted in the airplane or in the truck. It has to be on the shelf in the restaurant, not the other way around.

So that is why we are very forcefully saying that we have to have those delivery mechanisms within the next six months, either transborder or open skies with respect to cargo. That is the chief thrust we are making to you today.

I want to dwell on a couple of other little points that perhaps surfaced in some of the other discussion. Before I do, keep in mind that the only transborder shipment sites are Montreal west. Atlantic Canada has not traditionally benefited from cargo transborder shipments. That is fine, because we have not needed it. But we need it now and have to have it now.

With respect to Air Canada, Air Canada is in a state of rationalization of its services. We had extensive discussions with them on more than one occasion. We visited them up there, we have had them down here, and we have spoken directly to and at length with Mr. Bridges, who is the vice-president of cargo.

This process of rationalization means selling off its fifth DC-8. It means putting as much cargo as it can into a DC-9 or Boeing 767 and so on. With these types of figures, you are not going to fill the belly of a Boeing 767 with Atlantic salmon. Quite frankly, there might be a really good reason why you would not want to mix Atlantic salmon with passengers' valises, baggage and so on. That is understandable. What we need is a dedicated service.

Air Canada cannot give this to us yet. We are hoping it can. For our purposes, we do not care who carries the "stuff", as long as they get it to where we want it within 12 hours. They are serving L.A. and San Francisco, and that is fine, but they have to do it faster. They have to have it in such a way that it gets on the plane, goes immediately to the west coast and does not sit around dilly-dallying at Pearson or whatever.

[*Traduction*]

Savez-vous que même à Ottawa, il n'est pas possible d'avoir du saumon frais de l'Atlantique qui ne soit pas un peu défraîchi? La raison en est est que ce poisson doit passer 14 heures dans un camion, parce qu'il n'y a pas de service aérien à destination d'Ottawa. Je trouve que cela est une honte alors que nous disposons d'une ressource de réputation mondiale.

C'est donc là notre problème. Avec ces augmentations, il nous faut un mécanisme plus efficace. Il nous faut un système d'expédition rapide, qui contourne le marché de Boston et arrive dans le mid-ouest américain à partir duquel en 4 heures n'importe quelle expédition peut arriver dans toutes les régions des États-Unis.

Au lieu de 12 à 18 heures de camion—ou une partie en camion et une partie en avion—il nous faut un service rapide qui prenne le poisson dès qu'il sort de l'eau pour le mettre immédiatement dans un conteneur, deux heures plus tard sur un avion à Moncton, trois heures avec Federal Express, par exemple, arrivée à Memphis et quatre heures plus tard n'importe où aux États-Unis. Si le poisson doit attendre, cela ne doit pas être dans un avion ou dans un camion. Il faut que ce soit dans le restaurant et non le contraire.

C'est pourquoi nous défendons avec tant de vigueur la mise en place de mécanismes de livraison de ce genre dans les six mois qui suivent, qui vont suivre, soit une politique de ciels ouverts ou de vols transfrontaliers pour le fret. C'est l'élément essentiel dont nous voulons vous parler aujourd'hui.

J'en reviens maintenant à quelques questions moins importantes qui ont peut-être été abordées à un autre moment. Avant que j'y arrive, je tiens à vous rappeler que le seul point de départ des expéditions internationales est Montréal ouest. La région de l'Atlantique n'a jamais été un point de départ pour les envois internationaux. Cela n'est pas grave, parce que jusqu'ici nous n'en n'avons pas eu besoin. Et maintenant, nous en avons besoin et tout de suite, encore.

Pour ce qui est de Air Canada, cette compagnie est en train de rationaliser ses services. Nous avons eu de longues discussions avec ses gens à plusieurs reprises. Nous sommes allés les voir, nous les avons invité et nous avons parlé longuement à M. Bridges, le vice-président qui s'occupe du fret aérien.

Ce processus de rationalisation veut dire à la vente de son cinquième DC-8. Cela veut dire embarquer le maximum de fret dans un DC-9 ou un Boeing 767. Avec des chiffres pareils, nous n'allons pas remplir un Boeing 767 avec du saumon de l'Atlantique. Il est bien évident qu'il ne convient sans doute pas de mettre le saumon de l'Atlantique à côté des bagages et valises des passagers. Cela va de soi. Ce qu'il nous faut c'est un service exclusif.

Air Canada ne peut pas nous l'offrir pour le moment. Nous espérons qu'il sera en mesure de le faire. En ce qui nous concerne, il nous est parfaitement égal que ce soit une compagnie aérienne ou une autre qui transporte nos produits, pourvu que cette compagnie soit en mesure de les livrer dans les 12 heures. Air Canada dessert L.A. et San Francisco, cela est bien, mais il faudrait qu'il le fasse plus rapidement. Il faut qu'il s'organise pour que dès que le poisson est embarqué sur l'avion, celui-ci parte directement pour la côte ouest et ne traîne pas à l'aéroport Pearson ou un autre.

[*Text*]

We are prepared to work with Air Canada and help them. In fact, we have been acquainting them with these numbers. It is interesting that Air Canada. . .have never marketed it here. They just happen to put on flights of convenience, and I suspect it is the same in Halifax.

As it stands now, there is more cargo coming in and out of Moncton on that DC-8 freighter than there is out of Halifax. The reason is simple. Within a three-hour driving radius we have 1.5 million people. In Halifax we have only half that, because the other half is in the water. If you think about it, in a three-hour driving radius you have 750,000 people. The other half of the circle does not exist. Here it does.

Traditionally, fish producers do not mind driving three hours. If it is over three hours, they are not going to do it. Someone might ask why they do not just truck the stuff to Halifax.

• 1125

Jim Bateman runs Paturel Seafood out here. He had 200,000 pounds of lobster sitting in his pens that he could not move, and another 500,000 pounds down in the Bay of Fundy that he could not move. It was going to cost him an extra $100,000 to take his fish and go that way as opposed to just putting them on a truck and getting them to Boston the best way he knew how.

Traditionally, fish packers in this area have not really been keen on shipping by air because of the non-reliability of it thus far. They are just as happy to go out and pay $100,000 for a truck and run that truck—day down, day back, day down, day back. That is historically how it is been handled, but with these types of numbers you cannot do it.

The question of what is going to happen to the trucking industry if you go air with this was raised. The trucking industry, first of all, already has significant service currently being directed at Boston—there no question about that—and secondly, it has service into the Golden Triangle, if I can use that term. They are enhancing their services and there will be a use for those services.

I have just talked about lobster and Atlantic salmon. I have not talked about frozen crab. I have not talked about oysters. I have not talked about mussels. I have not talked about herring roe. I have not talked about trout, which is now being farmed down in the Bay of Fundy or just inland. Those types of species, which are not premium species, will go by truck, even though those have to be speeded up. We are talking about Atlantic salmon and lobster, which are very delicate products.

Yesterday, in fact, I spoke to the president and chief executive officer of Midland, who is currently conducting that fish transport service. They are convinced that the market niche they are carving out now will not be affected by the type of thing we are talking about, so these two things can coexist.

[*Translation*]

Nous sommes disposés à travailler avec les gens d'Air Canada et à les aider. En fait, nous leur avons fait part de ces chiffres. Il est intéressant de constater qu'Air Canada n'a jamais commercialisé cela ici. Les gens prévoient des vols en cas de besoin et je pense que c'est la même chose pour Halifax.

À l'heure actuelle, il y a plus de fret qui entre et qui sort de Moncton sur ce cargo aérien DC-8 qu'il y en a à Halifax. La raison en est simple. Dans un rayon de trois heures par la route, il y a 1,5 million de personnes. À Halifax, c'est la moitié de ce territoire, puisque la deuxième moitié se trouve sous l'eau. C'est facile à comprendre: dans un rayon de trois heures de route, il y a 750,000 personnes. L'autre moitié du cercle n'existe pas. Ici il existe.

Traditionnellement, les producteurs de poisson n'ont jamais refusé de conduire pendant trois heures. Par contre, s'il leur faut plus de trois heures, ils ne le feront pas. Et puis, on pourrait toujours se demander pourquoi les produits ne sont pas expédiés directement à Halifax par camion.

Jim Bateman exploite Paturel Seafood ici. Il lui est arrivé d'avoir 200,000 livres de homard dans ses viviers, qu'il ne pouvait pas transporter, et 500,000 autres livres dans la Baie de Fundy, qu'il ne pouvait transporter non plus. Ça lui aurait coûté 100,000 dollars de plus pour faire acheminer ses fruits de mer de cette façon, plutôt que de simplement les charger dans un camion et les transporter à Boston.

Jusqu'à présent, les expéditeurs de poissons de la région n'ont pas été fort enthousiasmés par le transport aérien, en raison de sa non-fiabilité. En fait, ils s'accommodent fort bien du déboursé supplémentaire de 100,000 dollars que représente la location de camions, pour les nombreux voyages aller-retour. Jusqu'à présent, c'est comme cela que les choses se sont déroulées, mais avec les volumes actuels, ce n'est plus possible.

Bien sûr, on s'est posé la question de l'avenir de l'industrie du camionnage, si l'on passe au transport aérien. Bien, tout d'abord, force nous est de constater qu'une grande partie de ce service est actuellement dirigée vers Boston ainsi que vers le *Golden Triangle*, si je peux employer cette expression. Les camionneurs amélioreront leur niveau de services, et ils ne le feront pas en vain.

Jusqu'à présent, je n'ai parlé que du homard et du saumon de l'Atlantique, je ne vous ai pas parlé du cas des crabes congelés, de celui des huîtres, de celui des moules; je ne vous ai pas non plus parlé des rogues de harengs, ni des truites qui sont élevés dans la Baie de Fundy ou à l'intérieur des terres. Il s'agit là d'espèces de première qualité qui sont acheminées par camion, bien qu'il conviendrait de les écouler plus rapidement. Vous savez, le saumon de l'Atlantique et le homard sont des produits très délicats.

Hier encore, je me suis entretenu avec le président et le chef de la direction de Midland, la compagnie qui assure actuellement le transport de nos produits. Eh bien, il est convaincu que le créneau commercial qu'il est en train d'exploiter ne sera nullement perturbé par le genre de service dont il est question ici, que ces deux moyens de transport pourront aller de pair.

[*Texte*]

In terms of cabotage, we have no problem at all on the cargo side of it. As long as we get better service, it does not matter who is going to carry it, and we are not going to sit around for the debate. If Air Canada wants to do it, fine; if Federal Express wants to do it, fine—UPS, Loomis, Emery, it does not matter.

One question was put as to where we should be pairing. The answer is simple: we want to pair with a cargo hub. We do not want to get into Boston. We do not have to get into New York. We want a cargo hub. One we have experience with and that some of us have seen is Memphis, for example, which is the main hub of Federal Express.

The Vice-Chairman: I think you have explained that very well.

Mr. Angus: Mr. Lee and Mr. Lockyer, I think you have convinced us as to why. We want to know the what.

Mr. Lockyer: Airplanes.

Mr. Angus: Airplanes—right. Let me deal with a mixture of both the cargo and the passenger at the beginning. You have just indicated that you are in favour of cabotage when it comes to cargo. One of the things we have discovered on our travels is that everybody, and I mean everybody, has his own definition of open skies. You have added a new one to the mix today when you put a word in front: "total" open skies, I think, is the phrase you used.

Mr. Lockyer: Full.

Mr. Angus: Full open skies. In terms of passengers, it is clear you are against—

Mr. Lockyer: With respect to cargo, people have told us regulators are not sensitive to the distinction between cargo and passenger. That is why I said cargo, cargo, cargo. It is because when we talk open skies, one has to be sensitive to that approach. You have to realize that it could be extremely beneficial to an economy to have open skies on the cargo. If there are reasons passengers should not be involved, that is fine; one should not hold back the other. The need, as I have tried to impress upon you, is urgent for this type of thing.

Mr. Angus: Let me pursue the cargo for a bit. You indicated you would be happy to go to a cargo hub such as Memphis. Our task is to make a recommendation to the minister in terms of how we deal with cargo. Even though you have said it does not matter who carries it, the important thing for the economy of New Brunswick is that it is carried by air in a time-sensitive way. We also have to deal with the other parts of the country, and although there has not been

[*Traduction*]

Pour ce qui est du cabotage, nous n'entrevoyons aucune difficulté en ce qui concerne le fret. Tant que nous bénéficierons d'un meilleur service, peu importe qui nous le donnera et nous n'allons pas passer notre temps à débattre de cet aspect. Si Air Canada veut l'assurer, fort bien! si le Federal Express veut s'en occuper, tant mieux, que ce soit Loomis ou Emery, peu importe.

Nous nous sommes également demandé avec quelle autre ville assurer la liaison. La réponse coule de source: nous voulons une liaison avec un centre de fret. Nous ne voulons pas aller à Boston. Nous voulons avoir accès à New York. Nous réclamons une liaison avec un centre de fret. Nous avons déjà éprouvé ce genre de desserte, avec Memphis, par exemple, qui est la principale plaque tournante de Federal Express.

Le vice-président: J'estime que votre explication est claire et nette.

M. Angus: Monsieur Lee et monsieur Lockyer, je crois que vous nous avez persuadés du pourquoi des choses, mais nous voudrions que vous nous parliez des moyens.

M. Lockyer: Des avions?

M. Angus: C'est cela, des avions. Pour commencer, parlons des avions mixtes, qui transportent à la fois du fret et des passagers. Vous venez juste de nous dire que vous étiez en faveur du cabotage pour ce qui est du fret. Or, à l'occasion de nos déplacements dans le pays, nous avons constaté que la plupart des intervenants, en fait tous les intervenants, avaient leur propre définition de «ciels ouverts». Vous venez de rajouter une nouvelle dimension, ici, en parlant d'avions mixtes et de ciels «totalement» ouverts. . . c'est bien ce que vous avez dit?

M. Lockyer: Disons entièrement.

M. Angus: De ciels entièrement ouverts. En ce qui concerne les passagers il ne fait aucun doute que vous êtes contre. . .

M. Lockyer: Pour en revenir au transport du fret, on nous a dit que les responsables de la réglementation ne voyaient pas la nécessité de faire la distinction entre marchandises et passagers. C'est pour cela que j'insiste sur cette notion de fret, encore et toujours! parce que, dans un contexte de ciels ouverts, c'est une distinction qu'il ne faut pas perdre de vue. Vous devez convenir qu'il serait fort intéressant pour une économie de bénéficier d'une politique de ciels ouverts en matière de transport de fret. S'il y a des motifs de ne pas englober le transport de passagers dans ce concept, fort bien! mais il ne faut pas que l'un empêche l'autre. Ce que je veux vous faire comprendre, c'est qu'il est urgent d'agir sur ce plan.

M. Angus: Permettez-moi de revenir sur cette question du transport de fret. Vous avez dit que vous seriez ravi de bénéficier d'une liaison avec un centre de fret comme Memphis. Notre travail consiste à faire rapport au ministre quant à la façon de considérer le transport de fret. Et même si, selon vous, il importe peu de savoir si telle ou telle compagnie s'en chargera, vous nous dites qu'il est déterminant, pour l'économie du Nouveau-Brunswick, que ce

[*Text*]

that much of a voice from the cargo folks to date, there clearly is a need here. If we were to recommend to the minister that Moncton needs a specific linkage to a cargo hub, period, would that be satisfactory to the Province of New Brunswick?

• 1130

Mr. Lockyer: Yes, providing the carrier that operates out of that hub is prepared to carry those products.

Mr. Angus: That goes without saying.

Mr. Lockyer: In fact, we have discussed this issue extensively with Federal Express. They are prepared to come tomorrow, and they recognize the opportunities. We have discussed it extensively with Air Canada. Air Canada says that within their rationalization, it would be a struggle to be able to handle this, but they would be delighted to work out a partnership arrangement with another carrier who could also help them achieve some of this. In fact, as it turns out, and if the development proceeds the way it is projected, there is going to be more than enough for everybody—trucks, Air Canada, Federal Express. We are talking about huge numbers.

Mr. Angus: But are we talking about huge numbers year-round on a daily basis, or are we talking about seasons?

Mr. Lockyer: We are talking about year-round.

Mr. Angus: You have indicated that there really will not be a shift, and this was the question the chairman probably wanted to ask. Is there not a benefit to at least a reduced beating of the Trans-Canada by relocating some of this traffic into air?

Mr. Lee: On the Trans-Canada Highway, you have the problem that exists at this time, and it is getting worse. I do not think this service we are promoting will have any effect whatsoever. The trucking industry will continue to be very active in this province. Our portion of the Trans-Canada, as you know, supports the trucking industry from the Atlantic region. The studies we have done recently tell us that the trucking industry is increasing by numbers in the area of 3% per year and in some years a little more than that.

Mr. Angus: Part of the reason I asked the question is because I come from one of those other areas of Canada with a rotten Trans-Canada that needs lot of work. Let us not get into that any further today.

Did you say 50% of the seafood products goes beyond Boston?

[*Translation*]

transport s'effectue par la voie des airs, par le moyen le plus rapide. Mais nous devons penser aussi aux autres régions du pays et, même si nous n'avons pas beaucoup entendu parler de transport de fret jusqu'à présent, il est évident qu'il existe un besoin sur ce plan. Alors, si nous recommandions au ministre qu'il faut accorder une liaison particulière entre Moncton et un centre de fret, est-ce que cela satisferait la province du Nouveau-Brunswick?

M. Lockyer: Oui, à condition que le transporteur qui exploite sa flotte à partir du centre de fret soit disposé à transporter nos produits.

M. Angus: Cela va sans dire!

M. Lockyer: En fait, nous avons eu des entretiens poussés avec Federal Express sur ce sujet. La compagnie est en mesure d'offrir le service dès demain, compte tenu des débouchés qui s'offrent à elle. Par ailleurs, nous avons également rencontré les gens d'Air Canada. Ils nous ont dit que, en raison de la réduction de leurs effectifs, il leur serait très difficile d'assurer ce service, mais qu'ils seraient ravis de conclure un accord de partenariat avec un autre transporteur pour offrir le service à deux. En fait, au train où vont les choses et si tout se déroule comme prévu, il y aura plus que suffisamment de place pour tout le monde: pour le camionnage, pour Air Canada, pour Federal Express. . . Il est question ici de volumes très importants.

M. Angus: Mais est-il question de volumes très importants pendant toute l'année, et quotidiennement, ou plutôt de volumes saisonniers?

M. Lockyer: Il est question d'un seul volume, pour toute l'année.

M. Angus: Vous nous avez déclaré qu'il n'y aurait pas de transfert de volumes, et c'est sans aucun doute la question que le président allait vous poser. Ne voit-on pas un avantage à, pour le moins, réduire le transport par la Transcanadienne au profit du transport aérien?

M. Lee: Vous savez, le problème de la Transcanadienne n'est pas nouveau, et les choses empirent, mais je ne pense pas que le service aérien soit susceptible de perturber les choses. L'industrie du camionnage continuera d'être bien présente dans cette province. Vous le savez bien, le tronçon de la Transcanadienne qui traverse la province est emprunté par les camions qui desservent toute la région de l'Atlantique. D'après des études récentes, l'industrie du camionnage connaît une croissance annuelle d'environ 3 p. 100 et, certaines années, elle est même plus élevée.

M. Angus: Une des raisons pour lesquelles je vous posais cette question, c'est que je viens moi-même d'une région du pays où la Transcanadienne laisse plus qu'à désirer et où elle a besoin de grosses réparations. Mais ne parlons plus de cela pour le moment.

Nous avez-vous dit que la moitié de vos fruits de mer passe par Boston?

[*Texte*]

Mr. Lockyer: No. I was painting what we have to do to break away from what has been really constraining our market opportunities, which is Boston. Henceforth, 25% goes to Boston; 50% goes elsewhere, and 25% goes overseas. These are just for the purpose of discussion.

Mr. Angus: Right now, at least 76% gets to Boston by truck. Is it 25% of that or 25% of the whole that stays in Boston? The remainder currently is trans-shipped elsewhere. That is what I am looking for.

Mr. Lockyer: The bulk of it is trans-shipped. In fact, they put it on a truck here and truck it to Boston, which takes six to eight hours. It sits on the tarmac for an hour or two and then gets into some sort of other flight, which takes either a five-or six-hour flight out.

Mr. Angus: I understand all that. You have made that very clear. How much is it, though? Does 90% of what goes to Boston keep going? Is it 75%?

Mr. Lockyer: I could only hazard a guess, but I think you are talking about 90%. Boston cannot eat that amount of fish.

Mr. Angus: Let me turn to passengers and go back to the open skies definition or full open skies. Do I take it that in passengers the Province of New Brunswick is not supportive of granting cabotage rights?

Mr. Lee: No, we are not.

Mr. Angus: It has been clear from everybody we have heard, with one or two exceptions, that nobody wants cabotage, and although we have not heard from Air Canada, I suspect they will say the same thing as Canadian Airlines, because of the real threat to the Canadian industry. But there is also a clear indication—we heard it here this morning—of a need for additional north-south linkages. Our task is to figure out what to recommend to the minister. Should there be some additional city pairs, served by a carrier from both countries? Should there be a small number of open ports in each country, where anyone can fly either direction? Or should it be wide open, north-south? If carrier X in the United States wants to fly to Thunder Bay, it can do so; if carrier Y in Canada wants to fly from Moncton to San Francisco, it can do so, without any kind of regulatory regime.

• 1135

Where is the Province of New Brunswick? You asked for safeguards, but it seemed to be in the context of safeguards around cabotage, as opposed to a clear delineation of which form of liberalization you would like us to pursue.

[*Traduction*]

M. Lockyer: Non. J'essaie en fait d'illustrer ce que nous devons faire pour nous dégager de cette contrainte véritable imposée à nos débouchés commerciaux, c'est-à-dire Boston. C'est pour cela que je disais que 25 p. 100 allait à Boston, 50 p. 100 ailleurs et 25 autre p. 100 outre-mer. Ce n'était qu'en guise de démonstration.

M. Angus: Pour l'instant, il y a au moins 76 p. 100 de vos produits qui sont acheminés vers Boston par camion. Est-ce que c'est 25 p. 100 de ce volume qui reste à Boston ou 25 p. 100 de la totalité, le reste étant transbordé vers d'autres destinations? C'est cela que je veux savoir.

M. Lockyer: Le plus gros de ce volume est transbordé. En fait, on assure d'abord le transport par camion entre ici et Boston, ce qui nécessite six à huit heures. La cargaison passe alors une heure ou deux sur l'aire de stationnement de l'aéroport avant d'être chargée à bord d'un avion, pour un vol qui durera cinq ou six heures.

M. Angus: Je comprends tout cela. Vous me l'avez fort bien expliqué. Mais de quels volumes s'agit-il? Est-ce qu'il y en a 90 p. 100 qui transitent simplement par Boston? Ou est-ce que c'est 75 p. 100?

M. Lockyer: Je ne peux que me risquer à un chiffre, mais je dirais environ 90 p. 100. On ne mange pas tout ce poisson à Boston.

M. Angus: Revenons-en aux passagers, et à la définition de ciels ouverts ou de ciels entièrement ouverts. Dois-je comprendre que dans le domaine du transport de passagers, au Nouveau-Brunswick, on n'est pas en faveur de l'octroi des droits de cabotage?

M. Lee: Non, ce n'est pas ce que nous disons.

M. Angus: Tous les témoins que nous avons entendus, à l'exception d'un ou deux, nous ont déclaré être contre le cabotage. Certes, nous n'avons pas encore entendu Air Canada, mais je soupçonne fort que la compagnie nous dira la même chose que Canadien International, car il s'agit là d'une menace réelle pour l'industrie canadienne. Par ailleurs, on nous a clairement indiqué que de nouvelles liaisons nord-sud s'imposaient —et ce matin encore il en a été question. Notre travail consiste maintenant à définir ce que nous allons recommander au ministre. Devrait-on rajouter des liaisons, desservies par des transporteurs des deux pays? Devrait-on ouvrir un certain nombre de ports dans chaque pays, à partir desquels n'importe quel transporteur pourrait se rendre n'importe où? Ou bien devrait-on opter pour une ouverture complète, nord-sud, de façon à ce que tel ou tel transporteur américain pourrait se rendre à Thunder Bay ou que tel ou tel autre transporteur canadien pourrait relier Moncton à San Francisco, sans être soumis à quelque contrainte réglementaire que ce soit.

Quelle est la position de la province du Nouveau-Brunswick? Vous réclamez des garanties, mais il me semble que vous l'avez fait à propos du cabotage, et que vous n'avez pas parlé d'une définition précise du genre de libéralisation vers laquelle vous voudriez nous voir tendre.

[*Text*]

Mr. Lee: I think we are limiting the aircraft size to 100 passengers, and I think that is one of the safeguards. We are going to that extent and no further at this time. We are prepared to allow that into the New England States.

Mr. Angus: That is between specific cities, though. Even if we went to the 100 change in the regional, local and commuter services component, to just restrict it to the distance and the population size served, which are the other two elements, as opposed to the size of the plane, you are still just talking about between two cities. You are not talking about wide open.

Mr. Lee: No. We are suggesting that we allow it to open up to the 100-passenger aircraft to the New England States at the present time.

Mr. Angus: Really, you are only suggesting that we change the regional, local and commuter services section—

Mr. Lee: Yes.

Mr. Angus: —in terms of liberalized trade. For the major part of the agreement, are you saying to leave it alone, no more additional city pairs, no more service—

Mr. Lee: We would certainly like to have an opportunity to look at any additional changes, yes. We are very concerned about our regional carriers, the service being interrupted and, as I mentioned, some of the money-making routes being picked off.

Mr. Lockyer: I think part of the problem is that if we have to go from, say, Fredericton to Portland for a meeting, we have to fly to Montreal, to Boston and then up to Portland; otherwise you are looking at an eight-hour or 10-hour drive, and that is in very good weather. That is what we end up doing.

Mr. Angus: In terms, though, of your comparison... I do not disagree with you that there is a danger in one form of open skies of the regional carriers being picked off. But we are talking specifically of going only from a city in one country to a city in another—no intermediary stops, no flying around the region to pick up people and drop them off. With the exception of some commuter or some of the regional carriers now doing some north-south linkages, assuming that it is new linkages, how would you foresee that damaging the existing regional airlines?

Mr. Lee: We have only one, and that one is flying into Boston at the present time. If we were to expand it to other areas, I do not see it would interfere with that particular system very much.

Mr. Lockyer: Perhaps our interest flows from the fact that we would like to see the regional airlines pick up those links. That is a way of supplementing their operations if it can be promoted.

There is quite an affinity between New Brunswick and, as was highlghted, the Boston area and the New England area. As we move towards more globalization of the economy, there is no question that New Brunswick is going to do more

[*Translation*]

M. Lee: Je pense qu'il est question de limiter les avions à cent passagers, et j'y vois là une sauvegarde. Mais nous n'allons pas au-delà, pour l'instant. Nous sommes disposés à accepter l'imposition d'une telle règle dans le cas de liaisons avec des états de la Nouvelle-Angleterre.

M. Angus: Autrement dit des liaisons inter-villes particulières. Et pour cause, puisque même si nous convenions d'imposer la mise en service d'avions de cent places, par les transporteurs régionaux, locaux et d'apport, pour ne garder pour seule limitation que la distance franchie et la grandeur des villes desservies, autrement dit les deux autres éléments en plus de la taille de l'avion, il ne serait encore question que de liaisons inter-villes. Vous ne parlez donc pas d'ouverture complète.

M. Lee: Non, en effet. Pour l'instant, nous suggérons d'ouvrir l'accès à des avions de cent passagers assurant la liaison avec des États de la Nouvelle-Angleterre.

M. Angus: Vraiment, vous suggérez que nous modifions le niveau des services régionaux, locaux et d'apport...

M. Lee: Oui.

M. Angus: Aux termes d'une libéralisation du commerce. Et pour la plus grande partie de l'accord, vous nous dites ne changez rien, ne rajoutez pas de liaisons, n'ajoutez pas de services...

M. Lee: Il est certain que nous serions très heureux d'avoir la possibilité d'analyser tout autre changement. Nous nous préoccupons beaucoup du sort de nos transporteurs régionaux, des interruptions de services et, comme je l'ai mentionné, de l'accaparement de routes rentables.

M. Lockyer: Une partie du problème tient au fait que si nous devons, par exemple, nous rendre de Fredericton à Portland pour une réunion, nous devons passer par Montréal et par Boston avant d'atteindre Portland; sans quoi il faut faire huit à dix heures de voiture, pourvu que la météorologie soit clémente. Ainsi, nous n'avons donc pas le choix.

M. Angus: Mais, pour en revenir à votre comparaison... Je conviens avec vous qu'un certain genre de convention «ciels ouverts» risque de signifier la disparition de transporteurs régionaux. Mais on ne parle que d'une liaison entre une ville donnée, dans un pays donné, et une autre ville dans un autre pays... Il n'est pas question d'escale, ni de desserte dans la région pour prendre des passagers et les amener ailleurs. Sauf pour les quelques exploitants de lignes d'apport ou quelques transporteurs régionaux, qui assurent déjà des liaisons nord-sud, en quoi de nouvelles liaisons pouraient-elles mettre en péril les compagnies aériennes régionales en place?

M. Lee: Nous n'en avons qu'une qui, pour l'instant, assure la liaison de Boston. Si l'expansion se produisait dans notre région, je ne vois pas quel effet elle pourrait avoir sur cette route particulière.

M. Lockyer: Notre intérêt tient sans doute au fait que nous aimerions voir ces liaisons exploitées par nos compagnies aériennes régionales, en tant que complément possible de leurs opérations.

Il y a une grande affinité entre le Nouveau-Brunswick et, comme nous l'avons dit, la région de Boston et de la Nouvelle-Angleterre. Sous l'effet de la globalisation croissante de l'économie, il ne fait aucun doute que le

[*Texte*]

and more business in New England. Our power exports to New England are absolutely astronomical at time, yet we really have no means of business conveyance that allows us to keep pace with the business exchanges that are taking place. Therefore, promoting the position we have taken allows a regional carrier, hence the 100, to take advantage of those opportunities.

How they are actually worked out in the mechanics of the arrangement, others are best left to determine. But I think we wanted to give regional carriers the opportunity to get into those markets and to enchance their service.

Mr. Angus: I understand that.

Under the current agreement for the regional, local and commuter services, there are three prime criteria: aircraft of 60 seats or less; city pairs no more than 400 statute miles apart in central Canada, 600 miles apart elsewhere in Canada, and no mileage limitation on services to or from Alaska; and one of cities in city pair is either less than 500.000 population if in Canada, or less than 1 million if in the U.S.

• 1140

Are you suggesting by your recommendation that we change only the aircraft size, but that we leave in place the mileage factor and the population factor, or have you looked at those?

Mr. Lee: No, I think we would have to look at both of those as well to consider changes in order to make it work.

Mr. Belsher: Thank you very much, ministers, for coming to our hearing today.

We can say that generally all the cargo regimes are already more liberal than passenger in airline bilaterals and negotiations and that. So I know that in these bilaterals we are going into, cargo will definitely have its own particular niche. I am pleased to hear how definite you are with regard to cargo.

The question I was curious about is that if you have more north-south traffic between here and the U.S., that would possibly disadvantage local commuter service. I am not sure I understood. At least, that is what I thought I heard you say, that you did not want anything to happen that would disadvantage the local commuter service within the province.

Mr. Lee: By that I meant coming in and picking up the profitable routes, for example, from Halifax to St. John's, Newfoundland, although it is not in New Brunswick. It is one of the more profitable routes and if they were to come in with a larger aircraft, United States carrier, and pick up that service, it would be detrimental to the Atlantic region by losing that kind of business. That is what I am referring to.

Mr. Belsher: So that was really under the heading of "no to cabotage".

[*Traduction*]

Nouveau-Brunswick traitera de plus en plus avec la Nouvelle-Angleterre. Bien que les États de la Nouvelle-Angleterre représentent, pour nous, un incroyable marché pour l'exportation d'énergie électrique, nous ne disposons pas des moyens voulus pour exporter nos produits et ainsi progresser au rythme des changements qui surviennent dans le domaine du commerce. C'est pour cela que si notre position est adoptée, tel ou tel transporteur régional, donc dans la catégorie des cent places, pourra bénéficier de ces débouchés.

Quant au détail des mécanismes de mise en place, d'autres que nous sont mieux placés pour en parler. Il n'en demeure pas moins que nous voulons donner aux transporteurs régionaux la possibilité de pénétrer ces marchés et d'élargir leurs services.

M. Angus: Je comprends cela.

L'accord actuel concernant les services régionaux, locaux et d'apport s'articule autour de trois grands critères: Des avions de 60 places ou moins; des liaisons s'étendant sur 400 milles terrestres ou plus dans le Canada central et sur 600 milles ailleurs au Canada; il n'y a aucune limitation de distance dans le cas des services en provenance ou à destination de l'Alaska; et une des villes de la liaison doit avoir une population inférieure à 500.000 habitants au Canada et inférieure à un million d'habitants aux États-Unis.

Dans votre recommandation, suggérez-vous que nous modifions uniquement la taille des avions et que nous conservions les limites de distance et de population? Avez-vous envisagé ces aspects-là?

M. Lee: Non, je crois que nous devrions nous pencher sur ces aspects-là afin de voir quelles modifications y apporter pour que tout cela fonctionne bien.

M. Belsher: Je vous remercie, messieurs les ministres, de nous avoir honorés de votre présence.

Je pense qu'on peut affirmer que, dans les ententes bilatérales entre compagnies aériennes, le transport de fret est déjà beaucoup plus libéral que celui des passagers. J'en conclus donc que, dans nos prochaines négociations bilatérales, nous accorderons une place tout à fait particulière au transport du fret. Et je suis heureux de constater à quel point votre position est arrêtée sur ce plan.

Je me demandais surtout si, en cas d'augmentation du trafic nord-sud, entre ici et les États-Unis, les compagnies locales assurant les services d'apport risqueraient d'être désavantagées. Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris. Tout ce que je crois vous avoir entendu dire c'est que vous ne voulez pas que quoique ce soit risque de désavantager les services d'apport locaux dans la province.

M. Lee: Ce que j'entends par là, c'est l'accaparement des routes rentables, par exemple, entre Halifax et St. John's, à Terre-Neuve, même s'il ne s'agit pas du Nouveau-Brunswick. Cette ligne est l'une des plus rentables et si un transporteur américain venait la desservir avec un avion plus gros, il porterait un coup dur à la région de l'Atlantique qui pourrait perdre cette clientèle. C'est à cela que je faisais allusion.

M. Belsher: Donc, vous êtes vraiment contre le cabotage.

[*Text*]

Mr. Lee: Yes, pretty well, yes.

Mrs. Campbell: Are you saying that is one specific route, Halifax out?

The Vice-Chairman: If I may, what they are saying is within Canada, picking up within Canada to another place in Canada, and that is cabotage.

Mr. Lee: Yes, that would be.

Mr. Lockyer: We are saying that the only area of cabotage we would support is cargo.

The Vice-Chairman: Yes, and you are saying no to passenger cabotage.

Mr. Belsher: I think that is what I am hearing you say, that it is no to cabotage. I was wanting to make sure what it was you were saying you felt could be disadvantaging the local commuter traffic.

Mr. Lee: Yes.

Mr. Belsher: I think that explains that.

The majority of witnesses have said no to cabotage, that they feel we are not ready for it. In Canada most of our cargo is carried in the belly of passenger planes, so our own carriers are put together that way, but when we get to Montreal, we will be dealing with a cargo group, the ACS group, and they will be doing a presentation before us on Thursday of this week. So we are looking forward to hearing from them.

Does your ministry have any thoughts as to what we should be doing with the specialty air services, fire-fighting, mapping, aerial spraying, sightseeing, parachuting, all of those headings? The geomatics people, the people who do the photographing, the mapping and that, want it wide open. The fire-fighting people out on the Prairies as well as out in B.C. have said no, because even in the access to equipment there are two different regimes, one south of the border and one in Canada. So they have said, no, leave things alone. They want the status quo. I wonder if your ,inistry had any thoughts on that.

Mr. Lee: Certainly not very much that I am aware of. We have fire-fighting planes here, and they do the job when the time comes and they belong to different people. Some of the pulp mills own them and operate them, and we have our own fleet. We have our budworm spray planes and that sort of thing. We have not really got into that. I do not think it has become a problem here as much as it might be in some other areas.

• 1145

Mr. Belsher: So you are not aware of anything—

Mr. Lockyer: Each year we do spray 13 million acres of forest in New Brunswick. We have our own fleet and we have maintained that fleet ever since the spraying program started over 20 years ago.

We also have our own fire-fighting fleet. We have never had a situation where we have had to go beyond those resources. In the case of the budworm spraying program, most contractors who provide services over and above what

[*Translation*]

M. Lee: Oui, carrément.

Mme Campbell: Est-ce que vous nous dites que cette liaison particulière, celle de Halifax est exclue?

Le vice-président: Permettez. . . Ces messieurs nous parlent de prendre des passagers au Canada pour les déposer ailleurs au Canada, c'est cela le cabotage.

M. Lee: Oui, ce serait le cas.

M. Lockyer: Le seul secteur d'activité pour lequel nous serions en faveur du cabotage, c'est le transport de fret.

Le vice-président: Oui, et vous dites non au cabotage quand il s'agit du transport de passagers.

M. Belsher: C'est ce que je crois vous entendre dire, que vous êtes contre le cabotage. Je voulais m'assurer que c'était là votre position quand vous invoquiez les désavantages possibles aux exploitants locaux de services d'apport.

M. Lee: Oui.

M. Belsher: Ainsi, tout s'explique.

La plupart des témoins ont dit s'opposer au cabotage, soutenant qu'ils n'étaient pas encore prêts. Au Canada, la le gros du fret est transporté dans le ventre des avions de passagers, ce qui règle le sort de nos propres transporteurs; toutefois, lorsque nous nous rendrons à Montréal, nous rencontrerons une compagnie de transport de fret, le groupe ACS, mardi de cette semaine. Inutile de vous dire que nous avons hâte d'accueillir ce témoin-là.

Votre ministère a-t-il une position particulière en ce qui concerne les services spécialisés: comme la lutte contre les incendies, la cartographie, l'épandage aérien, la visite-promenade, le parachutisme, etc? Dans le domaine de la géomatique, ceux qui font de la photographie, de la cartographie et ainsi de suite, on souhaite une ouverture complète de l'espace aérien. Par contre, les gens des services de sauvetage et de sécurité-incendie, des Prairies à la Colombie-Britannique, s'y opposent parce que les normes d'accès au matériel volant sont différentes des deux côtés de la frontière. Eux, ils sont en faveur du statu quo. Alors, je me demandais si votre ministère avait une position à ce sujet.

M. Lee: Il n'y a pas grand chose dont je sois au courant. Ici, il y a des avions de lutte-incendie, qui appartiennent à différents exploitants et qui n'interviennent qu'en cas de besoin. L'industrie des pâtes et papiers en possèdent, et nous avons notre propre flotte. Il y a aussi les avions employés dans la destruction des tordeuses des bourgeons par pulvérisation. Nous ne nous sommes vraiment pas penchés là-dessus. Je ne crois pas qu'ici le problème soit aussi grave qu'ailleurs.

M. Belsher: Donc, vous ne savez pas si. . .

M. Lockyer: Chaque année, au Nouveau-Brunswick, nous sulfatons 13 millions d'acres de forêt. Nous avons notre propre flotte d'appareils depuis que ce programme a débuté, il y a plus de 20 ans.

Nous avons également nos avions de lutte-incendies. Nous n'avons jamais eu à faire appel à des ressources extérieures. Dans le cas du programme de lutte contre la tordeuse des bourgeons de l'épinette, la plupart des

[*Texte*]

we do ourselves are Canadian operators. They are the prime resource because they have been involved in this before and they know the trade. They know how to deal with the type of spraying we do and the type of insect we spray.

So there is more supply than there is demand.

Mr. Belsher: Are you supporting the status quo as far as the bilateral. . .?

Mr. Lockyer: Sure.

Mr. Lee: We have no problems with the status quo in that area.

Mr. Belsher: Getting back to the passenger side, are you saying you want more pairs out of this agreement, or are you saying you want more north-south places opened up where carriers might fill a need or try to develop a business? I am not sure I understood where you were on that.

Mr. Lee: We would like to see some of the airlines establish a service to the province up to that 100-seat capacity plane, hoping it will lead to something better and greater and expand beyond the New England states. I think we are prepared to support that on the passenger side.

Mr. Lockyer: I think we want to complement and develop the existing links. Again, we have had very few links to New England, and as a result we have been unable to explore business possibilities or use it as a way to promote business and so on. There is no question that it is coming, and if we want to maximize it we have to get out in front of it and develop it. We would like to see our regional carriers. . .and that explains the 100 seats below 146. The 100-seat service would also be a jet service. You cannot fly people down there on propeller-driven aircraft. By and large business executives do not want to fly in a DASH-8; they want jet service of whatever size, and we would like to see our regional carriers have an opportunity to market and develop those, and consequently enhance our own economic capabilities.

So yes, we are interested in more cross-border passenger traffic, up to 100 seats.

Mr. Belsher: The airline people mentioned that when they have offices on both sides of the border and they are located on the east coast, they cannot go into the Hamilton or Toronto area to pick up and then return to the east coast, because it is not incidental to their routes. They were asking for that sort of openness in what they are able to do.

The Vice-Chairman: Your position seems pretty clear with regard to cargo. In terms of passengers, when you refer to the Regional, Local and Commuter Service Agreement, I take it you want more flexibility. You are saying that a 100-

[*Traduction*]

entrepreneurs à qui nous faisons appel au-delà des moyens dont nous disposons, sont canadiens. C'est à eux que nous avons recours en premier lieu parce qu'ils l'ont déjà fait par le passé et qu'ils connaissent le domaine. Ils savent comment effectuer le type d'épandage dont nous avons besoin et comment combattre les proliférations d'insectes qui sévissent chez nous.

L'offre est donc supérieure à la demande.

M. Belsher: Est-ce que vous êtes en faveur du statu quo dans l'entente bilatérale?

M. Lockyer: Bien sûr!

M. Lee: Dans ce domaine, nous n'avons rien contre le statu quo.

M. Belsher: Pour en revenir au transport des passagers, voulez-vous que nous négocions plus de liaisons dans le cadre de cette entente ou voulez-vous une libéralisation des routes nord-sud, de sorte que les transporteurs pourraient s'emparer des marchés actuels ou en exploiter de nouveaux? Je ne suis pas bien sûr de vous avoir compris sur ce point.

M. Lee: Nous aimerions que certaines compagnies aériennes ouvrent un service dans la province, dans la catégorie des 100 places, en espérant que cela pourrait donner lieu a quelque chose de plus important, de plus solide, qui pourrait aller au-delà des états de la Nouvelle-Angleterre. Je crois que nous sommes disposés à aller dans ce sens dans le cas du transport de passagers.

M. Lockyer: Je crois que ce que nous recherchons, c'est une expansion et un renforcement des liaisons actuelles. Encore une fois, nous n'avons pas eu beaucoup de liaisons sur la Nouvelle-Angleterre, et nous n'avons pas pu explorer les débouchés commerciaux, ni tirer parti de ce service pour promouvoir nos entreprises. Il ne fait aucun doute que ce service sera mis en place et que si nous voulons augmenter nos chances d'en profiter, nous devons prendre les devants et l'instaurer nous-mêmes. Nous voudrions que nos transporteurs régionaux. . . c'est ce qui explique la référence aux avions de 100 places, au point 1.4.6. En outre, il s'agirait d'avions à réaction. Vous ne pouvez pas transporter les gens, ici, avec des avions à hélices. Les cadres du secteur privé n'aiment pas du tout voyager en DASH-8; ils préfèrent les avions à réaction, peu importe leur taille, et nous aimerions que nos transporteurs régionaux aient la possibilité d'en mettre en service et, par voie de conséquence, qu'ils nous dotent de meilleurs instruments économiques.

Notre réponse est donc oui, nous voulons augmenter la capacité du trafic frontalier, en passant à des appareils de 100 places.

M. Belsher: Des représentants de compagnies aériennes nous ont expliqué que, bien qu'ils disposent de bureaux, de chaque côté de la frontière et le long de la côte est, ils ne peuvent aller à Hamilton ou à Toronto pour y embarquer des passagers, puis revenir vers la côte est, parce que cela ne fait pas partie des routes qu'ils desservent. Alors, ils demandent une forme d'ouverture, un assouplissement de leurs conditions d'exploitation.

Le vice-président: Vous avez l'air d'avoir un position relativement nette en ce qui concerne le transport de fret. Et pour ce qui est du transport de passagers, dans le cadre de l'entente concernant les services régionaux, locaux et

[*Text*]

seat airline should be put in there so that an automatic approval system can be set up, thereby circumventing the regulatory system. You seem to want to let the markets decide, with certain restrictions, just as there are under the current agreement. Whatever those restrictions are, we would have to work them out.

Mrs. Campbell: I am glad you interrupted me. I think the enthusiasm of New Brunswick should be seen in Nova Scotia. It will put us far behind if we do not get our act together.

You make a clear distinction between cargo and passenger, and you limit passenger to allowing your regional carriers to go in for the competition. It is a hard question, and either one of you may want to answer it. If you do not get that distinction in either cargo or the limit for the regional carrier, would you say that open skies should not be proceeded with?

• 1150

Mr. Lockyer: Are you saying that so we are unable to decouple cargo from passenger?

Mrs. Campbell: Yes. It is a tough one. I realize it because I have Yarmouth and you folks have Charlo—

Mr. Lockyer: We feel our passenger situation has to be proceeded with very carefully. We respect that. Cargo is not the same type of emotional or major issue that passenger is, and quite frankly we feel it is very easy to decouple cargo from passenger; by and large your regional carriers are not involved in cargo at all except for some insignificant amount. For that matter, Air Canada has been trying to reconcile itself with just what it is or is not doing in the cargo area, and in the course of that it is doing a rationalization of where it should be and what types of things it should carry. So by and large your regional carriers and your national carriers are not dependent on cargo, so there is really no reason to link it.

The comment has been made—and I think you made it to one of the previous presenters—that if in fact Air Canada loses some cargo going from Moncton to Toronto, how is that going to affect the airline? Well, those passenger aircraft are designed and hopefully flown on links that are paid for by passenger dollars. The issue of belly cargo and cargo is an adjunct to it. They were not designed originally to carry any large amounts of belly cargo. They can carry courier types of operations, and indeed they are doing it right now. We are talking about cargo, dedicated, light and heavy but definitely bulk, and we have to have it. So we come back again to the decoupling. We wish to preserve the passenger side of it, so I am going to back away from answering your question. I do not really feel it is necessary to have them linked.

[*Translation*]

d'apport, je crois comprendre que vous réclamez une plus grande souplesse. Vous demandez la mise en service d'avions de 100 places pour permettre ainsi une approbation automatique et contourner l'actuel système réglementaire. Vous semblez vouloir faire en sorte que le marché soit le seul à décider, moyennant quelques restrictions, un peu comme ce qui se fait à l'heure actuelle. Mais qui dit restrictions dit nécessiter de les élaborer.

Mme Campbell: Je vous sais gré de m'avoir interrompue. J'aimerais que l'enthousiasme des néo-Brunswickois gagnent les néo-Écossais. Nous allons prendre du retard si nous ne nous resaisissons pas.

Vous établissez une distinction très nette entre le transport de fret et le transport de passagers et vous voulez imposer des contraintes au transport de passagers afin de permettre à vos transporteurs régionaux d'entrer dans la danse. Je vais vous poser une question difficile qui s'adresse à n'importe lequel de vous deux. Sans ces précisions en matière de transport de fret ou de restrictions imposées aux transporteurs régionaux, estimez-vous que nous ne devrions pas conclure d'accord ciels-ouverts?

M. Lockyer: Êtes-vous en train de dire que nous ne pouvons pas séparer le transport de fret du transport de passagers?

Mme Campbell: Oui! C'est une vraie colle, je m'en rends compte, parce qu'il y a Yarmouth, en ce qui me concerne et il y a Charlo, pour vous. . .

M. Lockyer: Nous pensons qu'il nous faut faire montre de prudence en ce qui a trait au transport des passagers. Ça, nous le savons. Mais le transport de fret n'est pas chargé d'autant d'émotions et ne représente pas une question aussi grave que celle du transport des passagers et, franchement, je pense qu'il doit être facile de faire la distinction entre les deux points. Il y a très peu de nos transporteurs régionaux qui font du transport de fret, et quand ils le font c'est en petite quantité. C'est pour cette raison que Air Canada essaye de décider ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire dans le domaine du transport du fret, et en même temps, la compagnie se livre à un exercice de diminution de ses effectifs qui l'amène à décider où elle doit être présente et ce qu'elle doit transporter. J'en conclus donc que très peu de nos transporteurs régionaux et de nos transporteurs nationaux dépendent entièrement du fret, de sorte qu'il n'y a vraiment pas de raison de lier les deux.

Je crois que vous avez demandé à l'intervenant précédent quel effet pourrait avoir, pour Air Canada, la perte d'une partie du fret de Moncton à Toronto. Eh bien, il faut savoir que ces avions de transport de passagers sont faits pour se payer grâce au transport des passagers et qu'ils sont exploités sur des lignes en conséquence. La question du fret transporté dans les soutes est accessoire. À l'origine, ces avions n'ont pas été conçus pour transporter d'importants volumes de fret dans leurs soutes. Ils peuvent transporter du courrier et en fait c'est ce qu'ils font. Mais il est question de fret en général, léger ou lourd, mais de fret en vrac. Et nous devons pouvoir accéder à ce genre de transport. On en revient donc à la nécessité de traiter ces deux choses séparément. Puisque nous voulons protéger le transport des passagers, je ne répondrai à votre question. Quant à moi, je trouve qu'il n'est pas nécessaire de lier les deux.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: I will pursue that one step further. I think some of us are quite taken by the fact that here in Moncton we have heard only cargo, cargo, cargo. I am wondering if this is going to show up perhaps in other areas in the east, and that is because our links are normally. . .if we are looking to any future north-south in cargo.

When it comes time for excess peaks to bring people into the States or into the Boston market to take other passenger flights, there is no flexibility to allow that 100th plane to go in today, even though the links are there. Air Atlantic goes from Saint John into Boston and Air Nova goes from Halifax into Boston. There is no ability. Last year they tried to increase the capacity of the plane to meet the time. A certain amount of that could be done by flexibility within the existing framework. You would go that far in saying that, I take it?

Mr. Lee: The other thing is, as Jim mentioned, the aquaculture/agriculture industry is a tremendously fast growing industry. A $180 million industry to expand over a six-or eight-year period is something that has to be dealt with. We want to make sure it continues to grow, and we must have markets. We have markets now. I am not sure there is a great market beyond the central part of New York and those areas, Boston, and with this expansion coming—and it is very obvious that it is growing. . . I might say that about 80% of it is in my constituency, so I have a sort of conflict of interest here.

We are very proud of the aquaculture/agriculture industry and of its success. We certainly feel there have to be expanded markets, even throughout the United States, and air cargo would be one way to get it there. It is a fresh product and it has to be handled quickly, and I think that if we do expand, we have to get into the air cargo service.

• 1155

Mr. Angus: This may have already been asked. We asked the other witnesses about backhaul. Has the province done any assessments of what the potential backhaul is? Is there a danger to some of the more marginal manufacturing industries in New Brunswick that the provision of easy backhaul might mean easier imports that will out-compete existing employment opportunities?

Mr. Lockyer: We have had extensive discussions with one major carrier. That happens to be Federal Express. They are not at all concerned about backhaul.

Mr. Angus: They would come back empty.

Mr. Lockyer: Yes, they would fly into Moncton empty and carry out, because of the type of product they are carrying. Besides, the flight from Portland is not very far. They are quite happy with that.

In terms of other aspects, somebody mentioned L.L. Bean and so on—

[*Traduction*]

Mme Campbell: Je vais aller un peu plus loin à ce sujet. Certains d'entre nous sont assez surpris de n'avoir entendu parler, ici à Moncton, que de fret et encore et toujours de fret. Je me demande si cela va ressortir dans les autres secteurs d'activités, dans l'est, parce que, normalement, nos liaisons. . . Si nous envisageons d'ajouter des liaisons nord-sud dans le transport du fret.

Pour ce qui est d'accueillir un surcroît de passagers pour les transporter aux États-Unis, ou à Boston, pour y prendre des vols de correspondance, nous n'avons pas la liberté d'action voulue pour exploiter des avions de 100 places, même sur les lignes actuelles. Déjà, Air Altantic assure la liaison Saint-Jean-Boston et Air Nova celle de Halifax-Boston. Il n'y a plus de places. L'année dernière, ces compagnies ont essayé de passer à une catégorie d'appareils plus puissants, pour raccourcir les temps de vols. Alors, on pourrait déjà certainement commencer par assouplir ceux qui existent déjà. Est-ce que je me trompe en disant que c'est ce que vous pensez?

M. Lee: Il y a un autre aspect, comme le mentionnait Jim, le fait que l'aquiculture et l'agriculture connaissent une croissance étonnante. Une industrie qui est passée à 180 millions de dollars en six ou huit ans mérite qu'on s'en occupe. Nous voulons lui assurer une croissance continue et, pour cela, nous devons lui garantir des marchés. Ces marchés existent, mais je ne suis pas sûr si le marché qui se trouve au-delà de la partie centrale de l'état de New York est important et si, avec l'expansion projetée. . . il ne fait aucun doute qu'expansion il y aura. . . Je dois vous dire que près des 8 dixièmes de cette industrie se trouvent dans mon comté, si bien que je me trouve un peu en conflit d'intérêts.

Nous sommes très fiers de notre aquaculture et de notre agriculture, et des succès qu'elles remportent. Nous éprouvons certes la nécessité d'accéder à des marchés plus importants, même ailleurs aux États-Unis, et le transport du fret par voie aérienne nous semble la seule façon d'y parvenir. Il s'agit de produits frais qui doivent être manipulés rapidement et, si nous voulons accroître ces débouchées, nous devrons avoir recours au fret aérien.

M. Angus: On vous a peut-être posé cette question-ci. Nous avons demandé à d'autres témoins de nous parler des trajets de retour. Est-ce que la province a évalué les possibilités. que présentent les voyages de retour? Ne craint-on pas que les industries manufacturières secondaires du Nouveau-Brunswick profitent d'une facilité d'accès à ces voyages de retour pour importer des produits plus facilement, produits qui viendraient en compétition directe sur le marché de l'emploi?

M. Lockyer: Nous avons eu des entretiens très sérieux avec un grand transporteur, Federal Express. Cette compagnie ne s'inquiète pas du tout de la question des voyages de retour.

M. Angus: Est-ce que les avions reviendraient vides?

M. Lockyer: Oui, ils arriveraient vides à Moncton, en raison du type de produits qu'ils seraient appelés à transporter. En outre, le vol sur Portland n'est pas très long. La compagnie s'en contenterait parfaitement.

Pour ce qui est des autres aspects, quelqu'un a parlé de L.L. Bean, et d'autres. . .

[*Text*]

Mr. Angus: I do not even know what that is.

Mrs. Campbell: Then you do not read your *Globe and Mail*, because they have been advertising in it.

Mr. Lockyer: It is a major American specialty clothing manufacturer—

Mr. Angus: I do not read ads.

Mr. Lockyer: It has quite a reputation.

Mr. Angus: I thought it was an agricultural product. I am glad I asked.

Mr. Lockyer: They have a particular niche in certain areas of mountain clothing, that type of thing. They have worked out a deal with Federal Express that if you call them from anywhere in the U.S. at 4 p.m. on a Monday and order X, you will have it the next day at 10.30 a.m. via Federal Express.

That is the new way of marketing, by the way. That is what is going to happen. That is why these types of carriers are going to be very successful. In fact, UPS has just advertised a 10.30 a.m. next-day service. On the fish side of it, that is exactly when you want it to go into the restaurant, at 10.30 a.m., so that it is there for noon hour and supper and so on.

So Federal Express is not worried about backhauling, not in the least. They could not care less. In fact, they told us that if they could drum up some business, that would be fine, but they are not overly concerned about it.

Mr. Angus: I have an observation. The whole question of on-time delivery is a function we have seen in the auto industry in Ontario for a number of years. It is a good way to keep the overhead costs in somebody else's shop and not have to carry a high inventory. Thank you, gentlemen.

The Vice-Chairman: Mr. Lockyer, Mr. Lee, thank you very much for your presentation. It certainly was helpful and very well done. It was very enthusiastic.

Mr. Lockyer: Thank you for being so attentive. We appreciate it. We really do. This is a very important matter.

The Vice-Chairman: We certainly will take it into consideration when we prepare our report. Thank you very much for the presentation.

Mr. Lee: Thank you for the opportunity.

The Vice-Chairman: The meeting stands adjourned until 1.30 p.m.

[*Translation*]

M. Angus: De quoi s'agit-il au juste?

Mme Campbell: Vous n'avez pas lu votre *Globe and Mail*, on y trouve une annonce de la compagnie.

M. Lockyer: Il s'agit d'un grand fabricant américain de vêtements spécialisés. . .

M. Angus: Je ne lis pas les annonces-réclames.

M. Lockyer: Il est très connu.

M. Angus: Je pensais qu'il donnait dans le domaine des produits agricoles. J'ai bien fait d'avoir posé la question.

M. Lockyer: Le créneau commercial de la société se situe dans le domaine des vêtements de montagne, ou quelque chose comme ça. Eh bien, L.L. Bean a conclu une entente avec Fédéral Express aux termes de laquelle tout client, n'importe où aux États-Unis, qui passe une commande à 16 heures le lundi reçoit sa marchandise le lendemain à 10h30.

Soit dit en passant, c'est un nouveau truc de marketing. Et c'est cela qui va se passer. C'est pour cela que ces transporteurs-là vont réussir. En fait, UPS vient juste d'annoncer son service de livraison le lendemain à 10h30. Et pour ce qui est du poisson, c'est exactement l'heure à laquelle vous voulez qu'il arrive dans les restaurants, à 10h30, il faut qu'il y soit prêt pour midi, et, bien sûr pour le dîner.

Ainsi, les gens de Federal Express ne s'inquiètent pas du tout de la question du voyage de retour. Cela ne les dérange absolument pas. En fait, les représentants de la compagnie nous ont dit que s'ils pouvaient rabattre des clients, se serait tant mieux, mais que ça ne les préoccupe pas outre mesure.

M. Angus: J'ai une observation à faire. Il s'agit de toute la question de la livraison dans des délais réduits, comme nous l'avons vu dans le cas de l'industrie automobile en Ontario, pendant un certain nombre d'années. C'est un bon moyen de limiter les frais généraux, puisqu'on n'a pas besoin de conserver un inventaire important. Je vous remercie.

Le vice-président: Monsieur Lockyer, monsieur Lee, je vous remercie de votre exposé qui était très sérieux et qui nous sera très utile. Il m'a, personnellement, beaucoup intéressé.

M. Lockyer: Je vous remercie d'avoir été aussi attentif, nous l'apprécions, vraiment! Il s'agit d'un dossier très important.

Le vice-président: Nous ne manquerons pas de prendre vos remarques en considération dans la préparation de notre rapport. Encore une fois, bien merci de votre exposé.

M. Lee: Merci de nous en avoir donné l'occasion.

Le vice-président: La séance est levée. Reprise à 13h30.

AFTERNOON SITTING

• 1335

The Vice-Chairman: Order, please. Welcome to the Special Committee on Canada—United States Air Transport Services.

We have appearing in front of us Mr. Charles Gillespie, Deputy Mayor of the city of Moncton. We are glad to be here in your fair city, sir, and we certainly look forward to your remarks today.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: La séance est ouverte. Bienvenue au Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien canado-américains.

Notre témoin est M. Charles Gillespie, maire adjoint de la ville de Moncton. Nous sommes ravis, monsieur, de nous retrouver dans votre ville et nous attendons avec impatience de vous entendre.

[*Texte*]

Mr. Charles Gillespie (Deputy Mayor, City of Moncton): Thank you very much. Good afternoon, Mr. Chairman and members of the committee.

On behalf of the citizens of our community, it is indeed a pleasure to welcome you to Greater Moncton. We are pleased you made the tri-community area a stop on your cross-Canada tour. We are delighted to have an opportunity to speak on a topic that is not only positive and timely for Greater Moncton but also gives us a great deal of optimism.

You are no doubt well aware of the transitions Moncton has had to face during its history, even recently. I believe the resilience our community has shown is a credit to the people who make up the fabric of our aggressive tri-community area.

You have only to look at a map of the maritime provinces to understand the importance transportation plays in our area or, said differently, the importance Moncton plays in the Atlantic region's transportation and distribution area.

We are located at a vital funnel connecting all three maritime provinces and ideally located to serve the entire region by both air and land transportation. This important geographical position will always give Moncton a natural advantage to viable transportation networks. We recognize we have to work at being a competitive player in a rapidly changing transportation marketplace.

The decline of Moncton's shipbuilding and river shipping industry of the 1800s gave way to surface transportation, first rail, then to highway. With the increasing need shippers have for moving their time-sensitive products, Moncton is well poised to once again take advantage of its natural strength in the growing industry of air cargo transportation.

Combined with the increasingly competitive trucking industry, Greater Moncton can serve most of New Brunswick, Prince Edward Island and Nova Scotia within a few hours by highway from our Moncton airport.

I am convinced that a freer bilateral air transport agreement, specifically as it relates to air cargo services, would significantly improve the trade links for many Atlantic region producers and their international markets, while no doubt creating new markets for our important fish and seafood producers.

Greater Moncton's geographical position provides a natural hub for air transportation. This is witnessed by the eight cargo planes landing nightly in our sister community of Dieppe, home of our airport. It has been further strengthened by the recent announcement of 60 positions being moved to Greater Moncton as part of the Federal Express central billing centre.

The open skies concept would greatly enhance our ability to attract transportation links so critical in meeting the needs of New Brunswick's time-sensitive shippers and receivers. I might say that this applies to the Atlantic as a whole.

[*Traduction*]

M. Charles Gillespie (maire adjoint, ville de Moncton): Merci bien. Bon après-midi, monsieur le président, membres du comité.

C'est avec le plus grand plaisir que je vous accueille à Moncton au nom de mes concitoyens. Nous sommes heureux que vous ayez choisi Moncton comme point d'arrêt lors de votre tournée transcanadienne et enchantés d'avoir l'occasion de traiter d'un sujet qui est non seulement actuel et opportun pour le Grand Moncton, mais qui nous remplit d'optimisme.

Vous connaissez sans doute très bien les transitions auxquelles Moncton a dû faire face au cours de son histoire et même récemment, mais je crois que la souplesse démontrée par notre collectivité est à l'honneur des gens qui composent la région dynamique regroupent ces trois villes.

Vous n'avez qu'à examiner la carte des provinces maritimes pour comprendre l'importance du transport dans notre région ou, autrement dit, l'importance du rôle de Moncton dans le domaine des transports et de la distribution dans la région atlantique.

Nous sommes situés à un carrefour reliant les trois provinces maritimes, endroit idéal pour desservir la région entière par voie aérienne ou terrestre. Cette position géographique idéale constitue pour Moncton un avantage naturel pour un réseau de transport viable, mais nous reconnaissons devoir travailler assidûment pour demeurer compétitifs dans un marché du transport en constante évolution.

Le déclin de la construction navale et de la navigation fluviale dans les années 1800 ouvrit la porte au transport terrestre, d'abord par rail, ensuite par autoroute. Et, aujourd'hui, pour répondre aux besoins croissants des expéditeurs pour un mouvement rapide des marchandises, Moncton est bien prête pour profiter de ses points forts naturels dans l'industrie du transport aérien.

Alliés à l'industrie du camionnage de plus en plus compétitive, ces avantages permettront au Grand Moncton de desservir le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse en moins de quelques heures par autoroute, à partir de l'aéroport.

Je suis convaincu qu'une entente bilatérale plus libre sur le transport aérien, particulièrement en ce qui concerne le cargo aérien, améliorerait sensiblement les relations commerciales d'un grand nombre de producteurs des provinces Atlantiques avec leurs marchés internationaux tout en créant, sans aucun doute, de nouveaux marchés pour notre importante industrie de poissons et de fruits de mer.

La position géographique du Grand Moncton constitue un véritable carrefour pour le transport aérien, comme en témoigne l'atterrissage chaque nuit de huit avions de cargaison dans la ville de Dieppe, où est situé notre aéroport. La Federal Express a raffermi cette position en annonçant récemment la création de 60 nouveaux emplois avec l'ouverture de son service central de facturation à Moncton.

Le concept de libéralisation du transport aérien améliorerait nos chances d'attirer de nouvelles lignes aériennes si importantes pour satisfaire les besoins des expéditeurs et des importateurs. J'ajouterais que c'est d'ailleurs le cas pour toutes les provinces atlantiques.

[*Text*]

Close to 1.5 million people are reached by highway within a three-hour radius of Moncton. This alone creates an important marketplace.

We are confident the continued and projected growth of fish and seafood products can also overcome its seasonal production pattern to become more regular. Phenomenal growth in lobster, salmon, and crab production requires that the domestic and international markets be developed to absorb the production. These markets create attractive opportunities for carriers. The development of stable markets for herring roe, scallops, sea urchin roe, oysters and mussels, provides the incentive for air freight carriers to make Greater Moncton a hub for the region's activities and a satellite to international cargo flights.

• 1340

We also know it is important to provide balance with inbound loads to make economic sense to the carriers. With the announcement of improved highway infrastructure, Moncton airport has the capability others lack. Halifax and Toronto, congested alternates that predominantly cater to passenger transportation, cannot effectively serve the needs of additional flights, cargo or otherwise. Greater Moncton can.

We have the capacity, the basic infrastructure that is needed, the important intermodal network in place with more than adequate and affordable trucking service, and the availability of inbound and outbound products for time-sensitive shipping needs. All we need is a regulated framework that meets today's global market strategy.

The initiative of free regulations governing transportation, primarily as it relates to air cargo service, finds a great deal of support here in Greater Moncton.

We believe you should separate the cargo and passenger components. We recognize the concerns of the airlines in Canada with cabotage as it relates to passenger service. It would seem that certain safeguards may be needed to protect our airlines in Canada. But these concerns cannot be applied to air cargo in the same way. We encourage you to move forward and implement the freight or air cargo transportation components of this bilateral agreement. The safeguards seem negligible, while the rewards and opportunities are, on the other hand, limitless.

I want to thank you very much. If there are any questions, I would be only too pleased to attempt to answer them.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Gillespie, for coming this afternoon with your proposal to assist my colleagues and I in trying to arrive at some recommendations we will be able to present to the Minister of Transport when it comes time to put our position forward with respect to where we should be, at the negotiating table, in the best interest of all Canada.

[*Translation*]

Dans un rayon de trois heures de route de Moncton, nous rejoignons une population d'environ 1,5 million de personnes créant un marché important.

Nous sommes persuadés que la croissance actuelle et prévue dans l'industrie des poissons et fruits de mer lui permettra de passer d'une production saisonnière à une production régulière. La croissance phénoménale dans la production des homards, saumons et crabes exige le développement de marchés domestiques et internationaux. Cette ouverture de marché offre des possibilités attrayantes aux transporteurs. Le développement de marchés stables pour les oeufs de hareng et d'oursins, les pétoncles, les huîtres et les moules devrait inciter les transporteurs aériens à faire du Grand Moncton le carrefour régional du trafic aérien et une escale pour les vols internationaux de cargo aérien.

Nous savons aussi qu'il est important d'établir un équilibre avec le trafic de réception afin que le système soit rentable pour les transporteurs. Avec l'annonce de l'amélioration de l'infrastructure routière, l'aéroport de Moncton disposera de la capacité qui manque aux autres régions. Les aéroports de Halifax et Toronto, choix de remplacement déjà gens encombrés, qui desservent surtout le public voyageur, ne peuvent satisfaire efficacement les besoins de vols additionnels de cargaison ou autre. Le Grand Moncton est en position de pourvoir à ces besoins.

Nous disposons de l'infrastructure de base et d'un réseau de transport Intermodel avec des services de camionage les plus appropriés et abordables. Nous avons la confiance des transporteurs et du monde des affaires, ainsi que le volume d'expédition et de réception exigeant un mouvement rapide. Nous n'avons besoin que d'un encadrement de régulation susceptible de satisfaire à une stratégie de marché global.

L'initiative de libéralisation des régulations régissant le transport aérien, principalement ce qui a trait aux services de cargo aérien, peut compter sur l'appui de plusieurs à Moncton.

Nous croyons que vous devriez séparer les composantes cargo et transport voyageur. Nous reconnaissons les réserves que peuvent avoir les lignes aériennes canadiennes au sujet du trafic domestique dans le transport voyageur. Il semblerait que certaines sauvegardes soient nécessaires pour protéger nos lignes aériennes canadiennes. Toutefois, les mêmes réserves ne peuvent être appliquées de même façon au cargo aérien. Nous vous incitons à aller de l'avant et à mettre en oeuvre la composante relative au cargo aérien de cette entente bilatérale. Les sauvegardes paraissent négligeables alors que les occasions favorables et les bénéfices offerts sont illimités.

Je vous remercie très sincièrement. S'il y a des questions, je me ferai un plaisir d'essayer d'y répondre.

M. Comuzzi: Merci, monsieur Gillespie, d'être venu cet après-midi avec cette proposition destinée à nous faciliter la tâche dans la formulation de recommandations que nous présentons le moment venu au ministre des Transports concernant la position la plus avantageuse pour le Canada à la table des négociations.

[*Texte*]

I am particularly interested in your comments about cabotage and I would like to spend a few moments on that subject, if I may. If I sense what you are saying, we must be protective with respect to our passenger service in this region, but you welcome the open skies concept with respect to cargo.

Mr. Gillespie: Yes, that is the suggestion we are proposing.

Mr. Comuzzi: Did I hear in your presentation that your position meets with the approval of all the Atlantic provinces?

Mr. Gillespie: I am given to understand that basically Moncton is so strategically located that it can service all of Atlantic Canada almost 99.9% of the time. At the present time, as has been indicated, we have those seven units that fly in and out and are very interested in expanding. We have considerations for enlarging our air cargo facilities now that the suggestion and the approach with regard to making the new extensions is currently being looked at for the Moncton airport.

• 1345

Moncton, to a degree—this is my personal attitude—has been the poor cousin when it came to air expansion and what have you. Not to take anything away from the Halifax area, but Halifax seemed to be very prominent and very much promoted. But when you look at the reality of the location and the weather conditions we have here, we are primarily looking forward to considerations with regard to air cargo. As you all know, as in my submission to you, the railway was a very, very important ingredient in our community here. We are looking for something that can re-establish the Moncton centre as the transportation funnel, as it were, to service in a very practical, efficient, and effective manner. We suggest that Moncton is ideally located. We have the facility, the weather, and all of the other amenities that would go towards that.

If this is the direction the country is going to move in, we would like very much to see that we in Moncton are given the consideration we should be given. We will deliver without any reservation whatsoever a quality service and certainly be able to get into the other provinces, our sister and brother provinces, without any delays.

Our highways are being upgraded. We certainly have the intermodel service that has now been working in Moncton for a considerable number of years. We just believe that the time is right for you people to give us this opportunity, which we would certainly take. I assure you we will not disappoint you.

Mr. Comuzzi: Thank you for that answer, Mr. Gillespie. I have only two other questions. My colleagues will get upset with me now. It seemed last evening that when we came in and saw all the cargo transport activity going on, that your facilities are adequate. Also you have a lot of unused facilities in Moncton. Do you want to tell us about that for a moment, please?

Mr. Gillespie: I would not say that the services out there are working to the extent that the proposed expansion, which has already been announced by private developers in our area, would certainly address any problems of that nature.

[*Traduction*]

Je suis particulièrement intéressé par vos observations concernant le cabotage et, si vous le permettez, j'aimerais qu'on y consacre quelques moments. Si j'ai bien compris ce que vous dites, il faut protéger le service passagers dans la région mais pour ce qui est du transport des marchandises, vous êtes en faveur du concepts des ciels ouverts.

M. Gillespie: Effectivement, c'est ce que nous proposons.

M. Comuzzi: Vous avez bien dit que toutes les provinces de l'Atlantique appuyaient votre proposition?

M. Gillespie: On m'a laissé entendre que Moncton se trouvait situé à un point stratégique susceptible de lui permettre à desservir toute les provinces de l'Atlantique 99.9 p. 100 du temps. Comme on l'a indiqué, le va-et-vient est actuellement assuré par sept appareils et on aimerait en avoir davantage. Puisqu'il est question d'aggrandir l'aéroport de Moncton, nous songeons également à aggrandir nos installations destinées au transport des marchandises.

Personnellement, j'estime que dans une certaine mesure Moncton a été traitée comme une cousine pauvre relativement au développement du trafic aérien, alors qu'Halifax a été fortement encouragée et occupe une place très importante aujourd'hui, ce qui ne veut d'ailleurs dire qu'elle ne le mérite pas. Toutefois, ce qui nous intéresse essentiellement, c'est le transport des marchandises en raison de notre situation géographique et du climat de notre ville. Dans l'exposé que je vous ai présenté, j'ai mentionné comme vous le savez le rôle très important joué dans notre collectivité par le réseau ferroviaire. Nous souhaitons que Moncton redevienne la plaque-tournante qu'elle était autrefois et joue à nouveau un rôle pratique et efficace. À notre avis, la position de Moncton est idéale. Nous avons les installations, le climat et tous les aménagements voulus pour cela.

Si on décide de procéder de cette façon, Moncton espère bien avoir son dû. Nous sommes prêts à vous promettre sans réserve aucune d'assurer un service de qualité et d'assurer une livraison plus rapide dans les autres provinces.

Nous avons remis nos chaussées en état. Depuis nombre d'années déjà, nous avons en place un service intermodal à Moncton. Nous pensons que le moment est venu pour vous de nous donner notre chance et nous n'attendons que cela. Je vous promets de ne pas vous décevoir.

M. Comuzzi: Merci de cette réponse, monsieur Gillespie. Il me reste deux questions. Mes collègues vont probablement m'en vouloir de les poser. Quand nous sommes arrivés hier soir, nous avons visité les installations de fret et nous avons constaté qu'elles étaient adéquates pour le niveau d'activités. Toutefois, vous avez un grand nombre d'installations inutilisées à Moncton. Voulez-vous nous en parler un peu?

M. Gillespie: Nous avons l'intention de nous aggrandir; des projets ont déjà été annoncés par des entrepreneurs privés de la région et avec l'expansion prévue, ce problème disparaîtra certainement. Nous avons déjà pris des initiatives

[*Text*]

Certainly the initiative is there, the will of the communities. The three communities are in full support and are prepared to do whatever is necessary in order to make this facility first class across our country.

Mr. Comuzzi: The last question, Mr. Chairman, would be the reality of the negotiating process. If it was on the table, and I do not see why it is not, that Moncton become a hub, or the shipment and pre-shipment of cargo from the east coast of this country, the reality of the bargaining process is that our friends in the United States, who know full well that you want to get into the commodities you mentioned and ship them down lobster, salmon, crab, herring, roast scallops, and so on. . . These are very competitive products with some of the American producers.

Why do you think, and how do you think we can assist you? There are two questions there, in negotiating with the Americans on the freeing up their skies, freeing up their areas for the shipment from Canada into their market areas.

Mr. Gillespie: I am not unaware of the considerations you raised, but I think we are looking at an international avenue here. It is much wider and can be much greater in scope than it currently is to our shippers. It is very, very important that we get our fresh product out of our plants and onto restaurant tables or to the various markets throughout the world, be it Europe, South America, or wherever the markets are. That is basically what we are trying to do. We are not just looking at the American market; although, as you mentioned, it certainly is a very important market.

• 1350

I had occasion not too long ago to be in the Louisiana area, and I was approached by business people in that area who wanted to buy some of our fish product. When I came back here, I spoke with some of the producers, but there were problems there. But the markets for certain products are available. I am not that knowledgeable with regard to what particular products, but certainly there are markets there for good quality fresh products. That is basically what we are looking at.

Mr. Angus: I want to welcome you to our hearings. And thank you for your welcome.

I have one question and one observation. Let me deal with the question first. Has Moncton itself, as a city, ever attempted to obtain additional passenger services between Moncton and an American city?

Mr. Gillespie: From what I can gather, at one time there used to be connecting flights. I do not think we ever had any direct flights from Moncton through to Boston or through to New York. Years ago I used to fly a considerable bit. We would fly out of Moncton and we would land in Yarmouth, and then maybe on to Boston.

[*Translation*]

et les résidents des trois collectivités nous appuient pleinement et sont prêts à faire le nécessaire pour que nous puissions offrir un service national de première qualité.

M. Comuzzi: Ma dernière question, monsieur le président, concerne les négociations elles-mêmes. Si vous me demandez qu'il soit question, à la table de négociations, que Moncton devienne une plaque-tournante, et que les marchandises soient expédiées de la côte Est du pays, —et je vois mal pourquoi on s'y opposerait—il ne faut pas oublier que nos amis Américains, qui savent pertinemment ce qui vous intéresse et connaissent votre intention de leur expédier du homard, du saumon, du crabe, du hareng, des coquilles Saint-Jacques, etc. . . Ces produits font directement concurrence aux produits américains.

Pourquoi faire appel à nous? En quoi pouvons-nous vous être utiles? Il y a deux choses en jeu dans nos négociations avec les Américains, la libéralisation de leur espace aérien et l'accès à leurs marchés.

M. Gillespie: J'ignorais le point que vous soulevez, mais je pensais qu'il s'agissait d'une ouverture internationale. Les débouchés à l'échelle internationale pourraient être bien plus nombreux et plus étendus pour nos expéditeurs qu'ils ne le sont à l'heure actuelle. Il est extrêmement important que nous puissions assurer la livraison de nos produits frais à partir de nos usines jusque sur les tables des restaurants, et que nous puissions avoir accès à tous les marchés qui s'offrent à nous, que ce soit en Europe, en Amérique du Sud ou ailleurs dans le monde. Voilà essentiellement ce vers quoi tendent nos efforts. Ce n'est pas seulement le marché américain qui nous intéresse, même si, comme vous l'avez indiqué, ce marché est certainement très important.

Lors d'un récent voyage en Louisiane, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec des hommes d'affaires de la région qui voulaient acheter certains de nos produits de la pêche. Une fois de retour au pays, j'ai abordé la question avec des producteurs de chez nous, mais on m'a fait part de certains problèmes. Il n'en reste pas moins qu'il existe des débouchés pour certains produits. Je ne suis pas vraiment en mesure de vous dire quels seront ces produits, mais chose certaine, il existe des débouchés pour des produits frais de bonne qualité. Nous cherchons donc essentiellement à exploiter cette possibilité.

M. Angus: Je tiens à vous souhaiter la bienvenue à nos audiences et à vous remercier de l'accueil que vous nous avez fait.

J'ai une question à vous poser et une observation à vous soumettre. Permettez-moi de vous poser d'abord ma question. La ville de Moncton a-t-elle déja essayé d'obtenir un accroissement des services pour le transport des voyageurs entre Moncton et une localité américaine quelconque?

M. Gillespie: D'après ce que j'en sais, la ville était autrefois desservie par des vols avec escale. Je ne pense pas que nous ayons déjà eu des vols directs de Moncton jusqu'à Boston ou jusqu'à New York. À un moment donné, il y a longtemps de cela, je voyageais beaucoup par avion. À l'époque, il y avait des vols qui nous amenaient de Moncton à Boston, par exemple, en passant par Yarmouth.

[*Texte*]

Mr. Angus: But the city itself, to your knowledge, has never attempted to get a direct linkage.

Mr. Gillespie: I would not say that we have not attempted it. I think the reality of the circumstances or the times dictated what the limitations were or were not. At one time there were very, very strong connections between Boston and the Maritimes. There was a train that left from Halifax which went directly to the Boston area. There are an awful lot of interrelated families. But with the passage of time, some of those links that did previously exist have been lost. That is what we would like to be able to build.

But our main concern at the present time is regarding cargo. We do not want to lose any aspects with regard to passenger service, as that is very, very important in servicing business needs. The real issue we are hoping you people will be able to help us with is cargo.

Mr. Angus: Actually, I have two observations. I certainly like the language you use when you say things like "all we need is a regulatory framework that meets today's global market strategy" and "the initiative of freer regulations governing air transportation", etc. I think that is a good way to phrase it. It does not decide to throw out everything and have wide open whatever.

On page 3 you make note that Federal Express has announced that 60 positions will be moved here as part of a central billing centre. If we compare that to the recent decision of Air Canada to relocate people from the smaller centres across Canada and lump them into the larger centres, as well as relocating the services, it would suggest that Federal Express is doing a much better job of looking after this region than Air Canada is, and other Canadian companies that tend to centralize to the major cities where it is more expensive and where the economic impact is much less than if those jobs were kept in Atlantic Canada. In fact, the 60 jobs that are being moved here will have a substantial impact as compared to them being moved to Toronto or Montreal.

• 1355

Mr. Gillespie: There is no question about it, every job counts in our community. Not that it does not count in other areas, but in some metropolitan areas it is not felt in the same way it is felt here.

Moncton has suffered tremendously because of the closure of the CN facilities here. It has always been a transportation centre and it has always been reflected in the community concern. No matter where you went across this country, even to the various U.S. facilities, I think anybody knowledgable in the field recognized the contributions Moncton has in the past made to our country. We are certainly looking forward to joining the team, to getting back into harness in this transportation field which is so vital and important to our community.

[*Traduction*]

M. Angus: Mais les autorités muncipales n'ont jamais, à votre connaissance, essayé d'obtenir des liaisons directes.

M. Gillespie: Je ne dirais pas que nous n'avons pas essayé d'en obtenir. Mais les décisions à cet égard ont été soumises aux limites imposées par les circonstances ou par les réalités économiques. À une époque, les services de transport entre Boston et les Maritimes étaient excellents. Il y avait un train qui allait directement de Halifax à Boston. Les liens de parenté sont très forts entre les familles des deux régions. Mais, au fil du temps, certains des services de transport dont nous jouissions ont été abandonnés. Nous voudrions donc améliorer les services existants.

Mais ce qui nous intéressent surtout à l'heure actuelle, c'est le transport du fret. Bien sûr, nous ne voulons perdre aucun des services actuellement offerts aux passagers, étant donné leur importance capitale pour le monde des affaires. Mais c'est plutôt dans le domaine du transport du fret que nous espérons pouvoir compter sur votre aide.

M. Angus: En fait, j'ai deux remarques à vous faire. J'aime bien le langage que vous utilisez quand vous dites, par exemple, que tout ce qu'il faut, c'est un cadre réglementaire qui réponde aux besoins de notre monde moderne axé sur la globalisation des marchés ou quand vous parlez d'assouplir la réglementation relative au transport aérien. C'est une façon très raisonnable de formuler les choses. Vous ne demandez pas que l'on opte pour la déréglémentation totale.

À la page 3, vous dites que *Federal Express* a annoncé le déménagement de 60 postes pour s'occuper de son service de facturation centralisée ici à Moncton. Quand on sait qu'Air Canada vient d'annoncer son intention de supprimer des postes dans diverses petites localités du Canada pour les regrouper dans les grands centres, et même de déménager des services au complet, il semble que *Federal Express* s'occupe bien mieux de votre région que ne le font Air Canada et les autres entreprises canadiennes qui ont tendance à centraliser leurs activités dans les grandes villes, où les coûts sont plus élevés et où les répercussions économiques de ces emplois sont bien moins importantes qu'elles ne le seraient si les emplois étaient maintenus dans la région atlantique du Canada. En fait, les 60 emplois qui sont transférés ici auront un impact beaucoup plus considérable que s'ils avaient été transférés à Toronto ou à Montréal.

M. Gillespie: Cela ne fait aucun doute; chez-nous, chaque emploi compte. Non pas que cela ne compte pas dans d'autres régions, mais dans certaines régions métropolitaines l'effet n'est pas aussi important qu'ici.

Moncton a énormément souffert de la fermeture des ateliers du CN. Nous avons toujours été un centre pour les transports et notre communauté en a toujours tiré fierté. Où que vous alliez dans le pays, même chez les Américains, je crois que tous les spécialistes reconnaissaient l'apport de Moncton au pays dans ce domaine. Nous attendons avec impatience de nous joindre à cette équipe, de remettre le pied à l'étrier dans le domaine des transports, domaine si vital et si important pour notre communauté.

[*Text*]

Mr. Angus: I think I have been here about six times since I was elected six years ago, and I have always felt that. Whether it was the transport committee or Via Rail or these hearings today, I have always felt that vibrancy you talk about. Thank you for coming out.

I hope you noticed that I did get Via Rail in there.

The Vice-Chairman (Mr. Atkinson): Yes, I was on the edge of my seat.

Mr. Belsher: I am reminded of a statement I made in Edmonton last week when I said "you all seem to be singing from the same song sheet." That is certainly holding true here in Moncton. Whether it is the provincial government, the transportation commission or the Atlantic Region, they want more cargo. It is "cargo, cargo, cargo". It reminds me of "jobs, jobs, jobs", another statement I used to hear.

Do you want it wide open for cargo so that an airline can pick up a cargo in Moncton and Halifax and have a cargo routing, whether it be a foreign carrier or not? Or do you just want a north-south relationship? I am using that example because of the word "cabotage". Cabotage is when a foreign carrier picks up cargo at certain places within another person's country. That is what cabotage is. That is why they use that word.

Mr. Gillespie: I only received this presentation for review, so it was a new word to me.

I think those problems might prevail in some of the more populated areas such as Vancouver or some of the larger areas in Ontario, but when you look at the way a map of Atlantic Canada reveals the terrain and the servicing that is reasonable, rational and practical, Moncton seems to be the key. Moncton would sort of act as a magnet, it would bring in and consolidate and everything would move out of the Moncton area. It would not require this business of having to pick up here, pick up there and what have you. There would already be sufficient infrastructure in place to facilitate that.

Mr. Belsher: Mr. Gillespie, the cargo regimes in air agreements are already more liberal than in passenger services. I am quite certain that cargo will have its own identity in the negotiations that will go on with the Americans.

• 1400

Does the city have any thought on the suggestion made by the Moncton Airport Economic Development Board, that the 60-passenger limit be raised to 100 passengers on the airlines that are able to service to the American cities from the Maritimes? Does the city have any position on that recommendation?

Mr. Gillespie: The city is certainly not blindfolded to the importance of the degree and availability of passenger transfer. The need is there and it should be addressed, but as I stated in my submission to you, there is already congestion in certain areas of our great country relative to passenger facility, to move traffic in a fashion that the public demand and would like, to avoid delays and what have you.

[*Translation*]

M. Angus: Je crois être venu ici environ six fois depuis mon élection il y a six ans et que ce soit dans le cadre du comité des transports, de Via Rail ou d'audiences comme aujourd'hui, j'ai toujours senti cette palpitation dont vous parlez. Merci de la manifester.

J'espère que vous avez remarqué que j'ai réussi à faire allusion à Via Rail.

Le vice-président (M. Atkinson): Oui, j'étais un peu crispé.

M. Belsher: Il me revient à la mémoire une phrase que j'ai prononcée la semaine dernière à Edmonton: «vous semblez tous suivre la même partition». Cela me semble certes tout aussi vrai à Moncton. Que cela soit le gouvernement provincial, la commission des transport ou la région Atlantique, ils réclament tous du fret. Leur leitmotiv, c'est «du fret, du fret, du fret». Cela me rappelle le «des emplois, des emplois, des emplois», autre slogan que j'ai souvent entendu.

Voulez-vous que le marché soit complètement ouvert afin qu'une compagnie puisse charger du fret à Moncton et à Halifax, qu'elle soit étrangère ou non? Ou voulez-vous simplement une liaison nord-sud? J'utilise cet exemple à cause du terme «cabotage». Le cabotage c'est quand un transporteur étranger charge du fret à certains endroits du pays qui n'est pas le sien. C'est ce qu'on appelle du cabotage. C'est la raison pour laquelle ils utilisent ce terme.

M. Gillespie: Je n'ai reçu ce texte que pour examen et c'était donc un terme nouveau pour moi.

Je crois qu'il est possible que ces problèmes existent dans certaines des régions plus peuplées, comme Vancouver ou certaines grandes régions en Ontario, mais il suffit de regarder une carte du Canada atlantique pour voir que Moncton est le centre tout désigné d'un tel service. Moncton agirait en quelque sorte comme un aimant, attirerait et regrouperait tout ce qui doit être expédié par fret aérien. Il n'y aurait pas besoin de charger un peu partout. Il y aurait toujours l'infrastructure suffisante pour le faire ici.

M. Belsher: Monsieur Gillespie, les régimes de fret dans les ententes aériennes sont toujours plus libéraux que les régimes pour les passagers. Je suis certain que le fret fera l'objet de négociations particulières avec les Américains.

Votre ville a-t-elle réfléchi à la proposition de la Commission de développement économique de l'aéroport de Moncton visant l'augmentation de la limite de 60 à 100 passagers sur les lignes aériennes susceptibles de desservir les villes américaines à partir des Maritimes? Que pense la ville de cette recommandation?

M. Gillespie: La ville n'ignore certes pas l'importance des besoins du trafic passagers. Ces besoins existent, devraient être satisfaits, mais comme je l'ai dit dans ma déclaration, il y a déjà saturation du trafic passager dans certaines régions de notre grand pays, et il est difficile de répondre à la demande du public qui veut de meilleures installations et moins d'attente.

[*Texte*]

We are here pretty well in a very, very direct manner asking for a consideration of the cargo aspects. We do want to take anything away from the other facilities. But to answer your question in a very, very positive fashion, we would look forward to any expansion that would facilitate the needs. We do not request services that are not going to be used and are not going to be given in a fashion that the various suppliers are not going to be able to take advantage of, because there must be benefits and there have to be those criteria.

It is the cargo aspect that we are asking you to segregate from the passenger segment. That is where I think our strengths currently are and, as I say, if we were given the opportunity I am quite sure that we would not disappoint you.

Mr. Belsher: Your point comes through loud and clear. I might add that the Americans have more all-cargo companies than Canada has in the airline business.

We will be hearing on Thursday in Montreal from the air charter systems people. That is a cargo handling agency and they are nothing but cargo, so we will be looking forward to hearing them. Thank you very much, Mr. Gillespie.

Mr. Schneider: Just to pick up on what Mr. Belsher said, not only does it appear as though everyone in Moncton was singing from the same song sheet, it sounds to me like you all had the same choir director. That is not meant in a derogatory sense at all. It is just tht I do not recall being in a community where the focus has been so strong on one particular aspect of the bilaterals.

Because of that, I am sure that when we leave Moncton we will have Moncton's representation firmly entrenched in our minds and are likely going to see that reflected in the subsequent report.

I have a hypothesis. I do not know whether you care to answer the hypothesis or not, but let us make the assumption—I raise this particularly because cargo is so important to Moncton—that in the event that the minister, or the minister's negotiating team, is attempting to negotiate, and he cannot negotiate open skies in the area of cargo between Canads and the United States, but has to do it on a route-by-route basis, can you see the minister facing that problem? How would he negotiate his way out of this?

Let me ask another question that might make it easier to answer. Have the Maritimes, as a group or as a region in Canada, established a regional air transportation policy as far as air cargo is concerned, or is it every province for himself?

• 1405

Mr. Gillespie: We have seven units now loading and functioning daily out of Moncton; and also the reversal, they are delivering as well. This did not just happen overnight, but developed as the need presented itself It is a natural flow, as it were. Water will find its own level. This is why I say that if you would give us the opportunity, the challenge, to come forward and prove what the area is capable of delivering and contributing to the system that is being considered, I think

[*Traduction*]

Ce qui nous intéresse avant tout, comme nous le disons très clairement, c'est le fret, mais pas aux dépens des autres services. Pour répondre à votre question d'une manière positive, nous sommes favorablement disposés à toute expansion qui permettrait de mieux satisfaire les besoins. Nous ne réclamons pas de services susceptibles de ne pas être utilisés ni offerts sur une base dont ne profiteront pas les divers fournisseurs, car il faut qu'il y ait des avantages, et donc que ces critères soient pris en compte.

Nous vous demandons de distinguer le secteur du fret du secteur passagers. C'est dans ce domaine que nous pensons avoir actuellement quelque chose à offrir et, comme je l'ai déjà dit, si on nous en donnait la possibilité, je suis convaincu que nous ne vous décevrions pas.

M. Belsher: Message reçu. Je pourrais ajouter que les Américains ont plus de compagnies aériennes exclusivement fret que le Canada.

Nous entendrons jeudi à Montréal les représentants d'*Air Charter Systems*. C'est une agence de transport de fret qui ne fait que du fret et c'est avec intérêt que nous les entendrons. Merci beaucoup, monsieur Gillespie.

M. Schneider: Pour dire comme M. Belsher, il semble non seulement que tout le monde à Moncton suit la même partition, mais que vous êtes tous dirigés par le même chef des coeurs. Ma remarque n'est pas du tout péjorative. Simplement, je ne me souviens pas d'une communauté où l'accent ait été si fortement mis sur un aspect particulier d'un accord bilatéral.

À cause de cela, je suis certain que lorsque nous quitterons Moncton, son point de vue sera fermement gravé dans nos esprits et sera certainement reflété dans notre rapport.

J'ai une question hypothétique à vous poser. Je ne sais si vous voudrez y répondre, mais supposons—je prends tout particulièrement cet exemple parce que le fret est si important pour Moncton—que le Ministre, ou l'équipe de négociations du Ministre, essaie de négocier et ne parvient pas à une entente de ciels ouverts pour le fret entre le Canada et les États-Unis et qu'il lui faut se contenter d'accords itinéraire par itinéraire. Quel argument devrait-il utiliser pour renverser la vapeur?

J'ajouterais une autre question qui devrait vous permettre de répondre plus facilement. Les provinces Maritimes en tant que groupe ou que région ont-elles établi une politique régionale de transport aérien concernant le fret, ou est-ce chacun pour soi?

M. Gillespie: Nous avons maintenant sept unités de chargement qui fonctionnent sur une base quotidienne à Moncton; et aussi l'inverse, elles assurent également la livraison. Cela ne s'est pas fait du jour au lendemain mais au fur et à mesure que le besoin s'en est fait sentir, d'une manière naturelle, si on veut. On fini toujours par trouver son propre niveau. C'est la raison pour laquelle je dis que si vous nous donniez cette occasion, ce défi à relever—prouver

[*Text*]

you would not be disappointed at all. You would be very, very satisfied that the decision you made was the proper decision and that in the long run it will contribute to the economic growth of the entire area, not just Moncton or Prince Edward Island or Nova Scotia—the entire area.

I think that is what the presentation reflects. Maybe there would be differences of opinion in some avenues of discussion, but basically I think the Maritimes are coming together. You hear the premier of our province talking more and more about looking at the area in a more, for want of a better word, responsible fashion.

It is no longer acceptable to say the border stops here; we are all in it together. The three of us are here together. We want to do what is in the interests of the greater community, and I think this is what is being suggested to you.

Mr. Schneider: Do you not think that Halifax could make the same argument?

Mr. Gillespie: I would say that Halifax, certainly with regard to the present facility, has an edge with regard to passenger service. But when you look at the weather, which is a very, very serious contributor in facilitating the type of service we are asking for, I do not think there is any comparison.

I spent a number of years in Halifax. My original family home was in Nova Scotia. Certainly there is a tremendous difference. I do not have the statistics in front of me, but many, many mornings, and many, many evenings in that area you could not see your hand in front of your face because of the fog.

In Moncton you would very, very seldom if ever have problems of that nature. When you are handling the type of product you are handling and you want to get it moved, and you have to get it moved, these type of unknowns are very, very important and have to be looked at.

Mr. Scheider: Can we then say that your position in the cargo area is just to open the borders and Moncton will show what it can do?

Mr. Gillespie: There has to be some responsibility. An accepted procedure would have to be followed. I do not think you can just change overnight, but I believe the natural potential for this type of service in our area is there, and it will certainly prove to everyone that it is a very, very profitable and advantageous step in the right direction for the Atlantic area.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Gillespie. We certainly appreciate your appearing here today and adding to the chorus we have been hearing here in Moncton.

• 1410

Mr. Gillespie: Again, I want to thank you, Mr. Chairman and the members, for your kind consideration. We look forward to a very prosperous and affordable future in the transportation field in the Maritimes.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Gillespie.

[*Translation*]

que la région est capable de jouer son rôle et de participer au système envisagé—je crois que vous ne seriez pas du tout déçus. Vous seriez convaincus que la décision que vous avez prise était la bonne et qu'à long terme, cela contribuera à la croissance économique de toute la région, et non seulement celle de Moncton ou celle de l'Île-du Prince-Edouard ou de la Nouvelle-Écosse, de toute la région.

Je crois que c'est ce que nous avons essayé de faire ressortir dans notre déclaration. Il existe peut-être des divergences d'opinion sur les solutions, mais je crois que pour l'essentiel, les Maritimes se serrent les coudes. Le premier ministre de notre province parle de plus en plus d'une «méthode» plus responsable de gestion de la région.

On ne peut plus parler de frontières. Nous sommes tous dans le même bateau. Nous sommes tous les trois ensemble. Nous voulons servir les intérêts de toute la communauté et c'est ce que nous vous suggérons ici.

M. Schneider: Ne pensez-vous pas qu'Halifax pourrait présenter les mêmes arguments?

M. Gillespie: Je dirais que les installations actuelles d'Halifax lui donnent l'avantage pour les services passagers. Mais quand on tient compte des conditions climatiques, facteur très important dans le genre de service que nous réclamons, je crois qu'il n'y a plus de comparaison possible.

J'ai passé un certain nombre d'années à Halifax. Je suis originaire de la Nouvelle-Écosse. Il y a une énorme différence. Je n'ai pas de statistiques avec moi, mais combien de fois le matin ou le soir, dans cette région, on n'arrive même pas à distinguer ses propres mains à cause du brouillard.

À Moncton, il est très rare, si jamais cela arrive, d'avoir des problèmes de ce genre. Quand on transporte ce genre de produits, ce genre d'inconnues est très important et doit être pris en compte.

M. Schneider: Pouvez-vous dire alors que, pour le domaine du fret, vous demandez à ce que les frontières soient ouvertes et Moncton montrera ce qu'elle est capable de faire?

M. Gillespie: Il faut agir de manière responsable. Il faudrait qu'une procédure approuvée soit suivie. Je ne crois pas qu'on puisse simplement changer du jour au lendemain, mais je crois que le potentiel naturel pour ce type de service dans notre région existe et tout le monde aura la démonstration que c'est un pas très profitable et très avantageux dans la bonne direction pour la région atlantique.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Gillespie. Nous vous remercions de votre comparution et d'avoir ajouté votre voix au coeur que nous entendons depuis notre arrivée à Moncton.

M. Gillespie: Merci encore une fois, monsieur le président et les membres du comité, de votre bienveillante attention. Nous espérons avoir un avenir très prospère et des services abordables dans le domaine des transports dans les Maritimes.

Le vice-président: Merci, monsieur Gillespie.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: Are you not going to congratulate him on Moncton's 100th anniversary?

The Vice-Chairman: Next is the Moncton Economic Development Authority.

Mrs. Campbell just reminded us that it is Moncton's 100th birthday, and Mr. Gillespie is just going out the door, but certainly our congratulations as a committee and we are happy to be here, Mr. Robichaud. Perhaps you could introduce the other people with you and we look forward to your remarks.

Mr. Éric Robichaud (President, Greater Moncton Economic Development Authority): With me is Sister Auréa Cormier, who is with the centre for food research at the University of Moncton; and Ted Lennox from the Moncton Air Cargo Centre. We are here also to sing a song, but I hope you listen, because we mean it.

The Vice-Chairman: We certainly will, that is our job.

Mr. Robichaud: Mr. Chairman, committee members, ladies and gentlemen, good afternoon. I am pleased to be here today and I thank the committee for coming to Moncton and allowing me the time for this address.

Il me fait plaisir de représenter la région du Grand Moncton, de vous faire part de ses mérites et de ses ambitions, d'en vanter la qualité de vie et de vous transmettre nos commentaires sur la question de l'accord sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

The Greater Moncton Economic Development Authority's responsibility is to promote and support economic growth in the region. We were glad to hear the announcement made by Minister Lewis of a parallel taxiway and a passenger loading bridge for the Moncton Airport. Airports are great economic engines. This pleases us as it will give local companies the opportunity to bid on this loading bridge. Once built, the bridge could be used as a demonstration unit for domestic and international sales. The parallel taxiway will increase airside capacity, maximize the use of the airport, permit construction of air cargo facilities and make Greater Moncton more attractive as an air transportation hub. I am sure you noticed that the Greater Moncton area is vibrant and willing to address issues which could affect its future economic activity.

Aujourd'hui, si on inclut Riverview et Dieppe, la région du Grand Moncton comprend quelque 110,000 habitants, dont environ 65 p. 100 d'anglophones et 35 p. 100 de francophones. La région du Grand Moncton est le principal centre de distribution de la région atlantique. Grâce à sa situation stratégique au centre géographique des provinces Maritimes et au centre des réseaux de transport et de communication régionaux, elle constitue véritablement la plaque tournante des provinces de l'Atlantique.

[*Traduction*]

Mme Campbell: N'allez-vous pas le féliciter pour le centième anniversaire de Moncton?

Le vice-président: La *Greater Moncton Economic Development Authority* suit.

M^me^ Campbell vient de nous rappeler que c'est le centième anniversaire de Moncton; M. Gillespie quitte la salle, mais nous tenons en tant que comité à vous offrir nos félicitations. Nous sommes heureux d'être ici, monsieur Robichaud. Vous pourriez peut-être nous présenter vos collègues avant de faire votre présentation.

M. Éric Robichaud (président, Greater Moncton Economic Development Authority): Je suis accompagné de soeur Auréa Cormier, du Centre de recherches alimentaires à l'université de Moncton, ainsi que de M. Ted Lennox, du Moncton Air Cargo Centre. Nous aussi voulons vous faire notre boniment, mais nous espérons que vous serez attentifs, parce que nous sommmes vraiment sincères.

Le vice-président: C'est notre travail de l'être.

M. Robichaud: Monsieur le président, membres du comité, mesdames et messieurs, bonne après-midi. Je suis heureux d'être là. Je tiens d'ailleurs à remercier le comité d'être venu à Moncton et de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à lui.

I am very happy to represent the Greater Moncton Region, to be able to talk about its merits and its ambitions, to praise its quality of life and to comment on the air transport agreements between Canada and the United States.

Le rôle du *Greater Moncton Economic Development Authority* est de promouvoir et d'appuyer la croissance économique dans la région. Nous avons été heureux d'entendre l'annonce du ministre Lewis au sujet d'une voie de circulation parallèle et d'une rampe d'embarquement des passagers pour l'aéroport de Moncton. Les aéroports sont de grandes sources d'activités économiques. Nous sommes d'autant plus satisfaits que nos entreprises locales pourront soumissionner pour la rampe d'embarquement. Une fois construite, cette rampe pourra servir d'unité de démonstration en vue de ventes au pays et à l'étranger. La voie de circulation parallèle augmentera la capacité du côté piste, maximisera l'utilisation de l'aéroport, permettra la construction d'installations de fret aérien et assurera la position de la région de Moncton en tant que plaque tournante du transport aérien. Vous avez sûrement remarqué que la région de Moncton est pleine de vitalité et prête à s'attaquer à tous les problèmes qui mettent en cause son avenir économique.

Today, Riverview and Dieppe included, the Greater Moncton Region has a population of 110,000, of which approximately 65% are anglophone and 35% francophone. The Greater Moncton Region is the main distribution centre for the Atlantic region. Thanks to its strategic position at the geographic centre of the Maritimes and the centre of the regional transportation and communications networks, it acts as the real hub of the Atlantic region.

[*Text*]

Le climat de la région de Moncton est principalement de nature continentale malgré la proximité de la mer. Son aéroport jouit d'un emplacement presque exempt de brouillard, ce qui lui permet d'accueillir des vols intérieurs et transatlantiques lorsque les autres aéroports des provinces de l'Atlantique sont bloqués.

Depuis quelques années, le commerce de gros est devenu l'un des plus importants secteurs de l'économie locale. Moncton est le centre principal de distribution de biens et de services de l'Atlantique. Son emplacement stratégique, au centre des réseaux régionaux de transport et de communication, lui ont valu le titre de ville carrefour.

Pour profiter de la globalisation du monde des affaires, nous devons enlever les obstacles auxquels notre communauté d'affaires fait face. Nos entrepreneurs ont investi du temps et de l'argent dans la région et, pour cela, nous les remercions et les félicitons, mais ils se doivent d'agrandir leurs horizons. Ils ne peuvent plus dépendre exclusivement du marché local. Aussi, devons-nous leur donner les outils qui leur permettront de faire grandir l'économie de la région et de diminuer sa vulnérabilité face à un marché limité.

• 1415

Nous croyons que le contexte économique est bien menaçant pour une communauté comme la nôtre. Nous avons un grand nombre de petites entreprises et des grandes entreprises qui comptent sur nos matières premières en y ajoutant peu de valeur. Ces entreprises s'approvisionnent et vendent des produits en passant par le centre du Canada, ce qui les désavantage sur le marché. Nous devons établir des corridors nord-sud, tant pour la vente de nos produits que pour permettre à nos entreprises de s'approvisionner chez nos voisins du Sud ou ailleurs au pays. Nos entrepreneurs ont besoin de services pour répondre au défi de la globalisation.

Our trade in Atlantic Canada is still in commodities. The opening of the United States market through the Free Trade Agreement offers opportunities to do our business. In recent years roughly 55% of New Brunswick's exports went to the New England and mid-Atlantic states. These markets will continue to be important to our region, and trade volumes are expected to increase as a result of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

A major study undertaken in 1989, following the closure of the CN shops, identified the food industry sector as one of several potentially promising areas of specialization for the Greater Moncton area. Within the food and fish sector there are a number of products that must get to markets fast if they are to be sold fresh and fetch premium prices. Most of the region's fish products are trucked to Boston and further distributed from there. With open skies, fish products could be delivered to world markets in relatively the same time it takes to truck them to Boston.

New Brunswick enjoys a good number of fresh fish. Salmon, a product of the fast-growing aquaculture industry, has seen its annual sales grow from $5 million 6 years ago to $60 million in 1990. With 30 processors, the industry is expected to reach sales of $180 million in 1995.

[*Translation*]

The Moncton region's climate is really continental just by its proximity to the sea. Its airport is located in such a way that it is virtually free of fog, an advantage which allows it to receive domestic and transatlantic flights when the other airports in the Atlantic Provinces are closed.

In the last few years, the wholesale business has become one of the more important sectors of the local economy. Moncton is the main centre for the distribution of goods and services in the Atlantic region. Its strategic location, at the heart of the regional transportation and communications networks, has made it a hub city.

To be able to profit fully from the globalization of the business field, we must remove all obstacles confronting our businesses. Our businessmen have invested time and money in our region, we are thankful and grateful to them for that, but they must widen their horizons. They cannot depend exculsively on the local market anymore. In that context, they must have the necessary means to expand the region's economy and decrease its vulnerability to a limited base.

We think the present economic context is threatening for a community such as ours. We have a large number of small and large businesses which deal with raw materials, with very little added value. These businesses buy and sell products going through central Canada, which is a considerable impediment. We must establish North-South corridors, to be able to sell our products as well as to allow our businesses to get their supplies from our neighbors to the South or elsewhere in the country. Our businessmen need services to answer the challenge of globalization.

Dans le Canada atlantique, nous faisons essentiellement le commerce des denrées. L'ouverture du marché américain par le biais de l'Accord de libre-échange nous offre des possibilités. Au cours des dernières années, environ 55 p. 100 des exportations du Nouveau-Brunswick ont été en direction de la Nouvelle-Angleterre et des états atlantiques du centre. Ces marchés continueront d'être importants pour notre région, surtout avec l'Accord du libre-échange Canado-américain.

Une étude importante entreprise en 1989, à la suite de la fermeture des ateliers du CN, identifiait le secteur alimentaire comme l'un des secteurs de spécialisation les plus prometteurs pour la région de Moncton. Dans le domaine des produits alimentaires et du poisson, il y a un certain nombre de produits qui doivent atteindre les marchés rapidement de façon à y être vendus frais et commander les prix les plus élevés. La plupart des produits poissonniers de la région sont expédiés par camion à Boston pour y être distribués. Avec l'ouverture de l'espace aérien, ces produits pourront être livrés sur les marché mondiaux à peu près dans le même délai qu'il faut pour les expédier par camion à Boston.

Le Nouveau-Brunswick a beaucoup de poisson frais. Le saumon, un produit du secteur de l'aquiculture en pleine expansion, a vu ses ventes annuelles passer de 5 millions de dollars il y a six ans, à 60 millions de dollars en 1990. Avec maintenant 30 transformateurs, ce secteur pourrait atteindre des ventes de l'ordre de 180 millions de dollars en 1995.

[*Texte*]

To develop new markets the industry will have to be innovative, continue to sell fresh salmon, develop value-added products, and get the product to larger markets with the shortest delay. Among others, the Japanese market is ready to pay a premium price for the freshest product.

The same arguments could apply to lobster, queen crab, herring roe, sea urchins, mussels, and oysters, to name the main species. Our lobster is either cooked, shelled, canned, frozen, or sold fresh mainly to Maine or Boston. We must give our processors the infrastructure to allow them to sell directly to end-users not only throughout North America but anywhere in the world.

Our queen crab industry has experienced some ups and downs since its creation about 20 years ago. The crab meat was originally canned, then it was frozen, and in the past few years cooked in its shell and then frozen. Again, the Japanese market would welcome fresh crab if it could be delivered cooked, unfrozen, fresh, or even live.

The growth of our industrial network in the food sector is contingent on technology, transportation, warehousing, and distribution. This is where our region has comparable advantages with its mature truck transportation and potentially enhanced air service. We need to further develop our distribution system by connecting directly with commercial air carriers and new markets south of the border. The anchor for New Brunswick's air cargo service is the fish sector. However, once established, our other industrial sectors will benefit and the region will be seen as less isolated when seeking investments.

• 1420

The Free Trade Agreement increases the need and the opportunity to deal directly with our American neighbours. Our industry cannot be successful if it must buy or sell through agents in central Canada. Not only does it delay deliveries and degrade product quality, it adds cost to most of our industrial production.

In his speech on November 26 in Moncton, Minister Lewis confirmed that two-thirds of all Canadian air traffic goes through Toronto International Airport. Under a revised open skies policy, our region's economic activities will no longer add to the congestion problem at Toronto International Airport.

We believe that non-stop transcontinental air cargo links from New Brunswick are vital for distributing our rapidly expanding fish products to large key North American markets on a one-day, premium quality basis. Consequently, the Greater Moncton Economic Development Authority actively supports liberalized continental air cargo service. Furthermore, we actively support the granting of fifth freedom rights to carriers currently overflying our province.

[*Traduction*]

Pour développer de nouveaux marchés, le secteur devra se montrer innovateur, continuer de vendre du saumon frais, mais également mettre au point des produits avec une valeur ajoutée, et expédier ses produits vers les plus grands marchés et dans les plus brefs délais possibles. Le marché japonais, entre autres, est tout disposé à payer une prime pour un produit de la plus grande fraîcheur.

Le même argument vaut dans le cas du homard, du crabe de l'Atlantique, de la rogue de hareng, des oursins, des moules et des huîtres, pour ne nommer que quelques espèces. Notre homard est cuit, décortiqué, mis en boîte, congelé ou vendu frais, surtout dans le Maine ou à Boston. Nous devons donner à d'autres transformateurs l'infrastructure nécessaire pour qu'ils puissent vendre directement aux utilisateurs, non seulement en Amérique du Nord, mais dans le monde entier.

Notre secteur du crabe de l'Atlantique a eu des hauts et des bas depuis ses débuts, il y a environ 20 ans. La viande de crabe a d'abord été mise en boîte, ensuite, elle a été congelée. Au cours des dernières années, la méthode consiste à cuire le crabe dans sa carapace et à le congeler. Le marché japonais, encore une fois, ne demanderait pas mieux que de recevoir du crabe frais s'il pouvait lui être livré cuit, décongelé, frais ou même vivant.

La croissance de notre secteur alimentaire dépend de la technologie, des transports, de l'entreposage et de la distribution. À cet égard, notre région jouit d'avantages relatifs avec un secteur du camionnage bien établi et un service aérien qui a beaucoup de potentiel. Nous devons cependant développer davantage notre réseau de distribution en le reliant directement aux transporteurs aériens commerciaux et aux nouveaux marchés au sud de la frontière. La clé pour le secteur du fret aérien du Nouveau-Brunswick est le poisson. Cependant, une fois développé, ce service peut profiter aux autres secteurs et peut faire en sorte que la région soit considérée comme moins isolée lorsqu'elle cherche à attirer des investissements.

L'Accord de libre-échange nous force et nous invite à accroître nos échanges directs avec nos voisins américains. Notre industrie ne peut pas réussir si elle doit toujours passer par des intermédiaires du centre du Canada. Cette méthode, non seulement retarde les livraisons et diminue la qualité du produit, mais ajoute au coût de la plupart de nos produits industriels.

Dans sa déclaration du 26 novembre à Moncton, le ministre Lewis a confirmé le fait que les deux tiers de tout le trafic aérien canadien passent par l'aéroport international de Toronto. Une nouvelle politique d'ouverture de l'espace aérien évitera à l'activité économique de notre région d'ajouter encore au problème de congestion de l'aéroport international de Toronto.

Nous estimons que des liaisons transcontinentales et directes pour le fret aérien à partir du Nouveau-Brunswick sont essentielles pour que nos produits poissoniers toujours plus nombreux aient accès, le même jour et tandis qu'ils sont de première qualité, au grand marché nord-américain. Pour cette raison, la *Greater Moncton Economic Development Authority* appuie activement la notion d'un service de fret aérien continental libéralisé. Nous appuyons activement aussi

[*Text*]

thus allowing transportation of our economic products directly into the European market on a daily basis.

The proposed open skies policy presents large and complex issues of national concern. While we believe in the need for strong and competitive Canadian air carriers, we also recognize the immediate advantages of unrestricted north–south passenger and cargo movements between the maritime provinces and our traditional trading partners along the Atlantic seaboard.

We appreciate the possible need to protect Canadian carriers, perhaps by denying cabotage within the domestic market. On the other hand, relaxed point to point transborder and international services represent the only hope we have for significantly expanding our fish export industry and other products.

In summary, we would like to make three recommendations to the special committee.

1. That open skies agreements be negotiated separately for cargo and passenger services.

2. That point–to–point transborder barriers to air cargo service be immediately relaxed.

3. That fifth freedom rights be granted to air cargo carriers overflying our province.

Each of these recommendations may be described in more detail as follows:

Air cargo has traditionally played a subordinate role during negotiations of bilateral air service agreements and has then been subject to later governmental policy decisions. However, air cargo has seen enormous expansion over the years and within the last decade has witnessed major transformation. In the days when the Chicago convention was adopted, most commercial air cargo was carried first by dedicated freighter aircraft and later in the holds of scheduled passenger aircraft. Bilateral agreements covering passenger air service by default controlled the carriage of air cargo in many respects.

The industry has grown substantially since the bilateral air service agreements were first negotiated and air transportation has assumed a vital role in the product life cycle of many of our industries.

We consider air cargo to be classified as air mail, air express and air freight. Air mail involves the carriage of post office mail, usually in the lower holds of regularly scheduled airline passenger aircraft. While increasing in volume, air mail has not changed significantly in concept since the bilateral agreements were put in place in 1966.

Air express has recently evolved into a high priority, usually next day, service transporting small parcels containing time–critical documents or merchandise. Air express now utilizes specialty freight aircraft working as part of a

[*Translation*]

l'octroi des droits de cinquième liberté aux transporteurs qui survolent actuellement notre province, de façon à ce que nos produits puissent atteindre directement et quotidiennement le marché européen.

La politique proposée d'intégration des réseaux met en jeu de grandes questions nationales. Nous croyons que la position des transporteurs aériens canadiens doit rester forte et concurrentielle, mais nous ne pouvons pas ignorer les avantages immédiats que représente le libre transport des passagers et du fret sur l'axe nord–sud entre les provinces maritimes et nos partenaires commerciaux traditionnels de la côte atlantique.

Nous pouvons accepter que les transporteurs canadiens soient protégés, peut–être en refusant aux autres les droits de cabotage sur le plan intérieur. Cependant, une politique plus libérale pour les services transfrontaliers et internationaux d'un endroit à un autre représente notre seul espoir d'accroître de façon considérable nos exportations de poissons et d'autres produits.

En conclusion, nous voulons faire ces trois recommandations au comité spécial.

1. Que des accords d'intégration des réseaux soient négociés séparément pour les services de fret et de passagers.

2. Que les obstacles aux services de fret aérien transfrontalier entre points fixes soient immédiatement atténués.

3. Que les droits de cinquième liberté soient accordés aux transporteurs de fret aérien survolant notre province.

Nous expliquons ainsi chacune de ces recommandations:

Le fret aérien a jusqu'ici occupé une place secondaire dans les négociations en vue d'accords bilatéraux sur les services aériens et a été sujet à des décisions gouvernementales postfacto. Cependant, le fret aérien a connu une expansion et une transformation considérable au cours des dernières années, et en particulier au cours de la dernière décennie. À l'époque de l'adoption de la Convention de Chicago, la plus grande partie du fret aérien commercial était transportée par des appareils de transport de marchandises spécialisés; ensuite, le fret en est venu à être transporté dans les soutes des appareils de transport de passagers réguliers. Les accords bilatéraux sur le transport des passagers ont contrôlé indirectement à plusieurs égards le transport des marchandises.

L'industrie s'est développée considérablement depuis les premiers accords bilatéraux sur les services aériens, et le transport aérien joue maintenant un rôle essentiel dans la distribution à temps des produits de beaucoup de nos entreprises.

Nous considérons que le fret aérien inclut la poste aérienne, les messageries aériennes et les marchandises. La poste aérienne utilise habituellement les soutes inférieures des appareils passagers en vol régulier. Même si son volume s'est accru avec les années, la poste aérienne n'a pas tellement changée depuis les premiers accords bilatéraux en 1966.

Les messageries sont devenues un service de haute priorité, habituellement avec livraison le lendemain, pour les petits colis contenant des machandises ou des documents pressants. Les messageries aériennes utilisent maintenant des

[*Texte*]

scheduled service network. Most well-known operators are U.S. based and include Federal Express, UPS, Purolator and Express Airborne. Airlines sometimes offer air express service using their own existing scheduled services. Air express and/or air couriers, as we know them today, did not exist at the time of the first bilateral agreements.

[*Traduction*]

appareils de transport de marchandises spécialisés dans le cadre de vols réguliers. La plupart des exploitants les mieux connus sont établis aux États-Unis; ce sont, entre autres, *Federal Express, UPS, Purolator* et *Express Airborne*. Les compagnies aériennes ont parfois leur propre service de messagerie utilisant les vols réguliers. Les messageries aériennes, dans leur forme actuelle, n'existaient pas à l'époque des premiers accords bilatéraux.

• 1425

Air freight involves the carriage by air of larger bulk shipments and commodities. While these may not necessarily require next-day service, time is still the most important factor in their transportation. Perishables such as fish, flowers, and meat are typical high-value, high-risk commodities, as are various shipments such as spare parts and computer components. Few all-cargo airlines exist, with most freight being carried by passenger airlines offering specialized cargo services.

Le transport aérien des marchandises met en cause des envois en vrac ou des quantités de marchandises considérables. Même si le service ne prévoit pas nécessairement la livraison le lendemain, le temps est un facteur critique. Les produits périssables comme le poisson, les fleurs et la viande sont des produits typiques de haute valeur et à haut risque, comme d'ailleurs les pièces de rechange et les composants d'ordinateur. Il y a très peu de compagnies aériennes de fret uniquement; la plupart des marchandises sont transportées par des compagnies aériennes de transport de passagers offrant des services spéciaux de transport de fret.

Air freight operators carry cargo in the lower holds of scheduled passenger aircraft, in mixed passenger-freight combined aircraft, and in dedicated freighter aircraft. Due to recent operational and technological developments, it now appears quite inappropriate to operate a highly sophisticated air cargo system exclusively in accordance with passenger transportation rules, especially when industries depend upon airlift capability within the product life cycle.

Les compagnies de transport de fret expédient les marchandises dans les compartiments inférieurs d'appareils de transport de passagers en vol régulier, dans des appareils de transport combiné passagers et marchandises et dans des appareils de transport de marchandises spécialisés. Les derniers progrès au niveau des opérations comme au niveau de la technologie ont rendu presque impossible le fonctionnement d'un service de transport aérien des marchandises très développé selon des règles conçues exclusivement pour le transport des passagers, surtout lorsqu'il y va du cycle de vie des produits.

Government measurement of existing and historical air cargo traffic varies within the three classifications noted above. Air mail movements are generally well documented, as are the air freight tonnages carried by the larger airlines on scheduled services. Air freight carried by smaller chartered aircraft, however, may be subject to various methods of reporting and therefore may be less accurate than mainline carrier statistics.

Le gouvernement a toujours utilisé des mesures qui tiennent compte de ces trois catégories pour le trafic des marchandises. Les transports de la poste aérienne sont signalés adéquatement de façon générale, comme le sont les transports de fret aérien effectués par les grandes compagnies à bord de vols réguliers. Pour ce qui est des transports de marchandises effectués par les affréteurs moins importants, cependant, les méthodes de divulgation sont plus variées et donc probablement moins exactes.

We believe the government's air cargo statistics may not truly represent the total cargo business. The performance measurement parameters of the air express sector are often better measured not in tonnage but by package count, number of aircraft movements, and level of daily service. One tonne of overnight envelopes has a far bigger impact on the air traffic system than does a one-tonne freight pallet. Our concern is that this committee may make recommendations based in part on cargo which may not reflect the current level of activity in totality.

Nous pensons que les statistiques du gouvernement sur le fret aérien ne tiennent probablement pas compte de tous les types de fret. Les mesures de rendement des messageries aériennes ont souvent moins à voir avec le tonnage qu'avec le nombre de colis, le nombre de vols et le niveau de service quotidien. Une tonne d'enveloppes à livrer le lendemain a un impact beaucoup plus considérable sur le trafic aérien qu'une tonne de marchandises solides. Nous craignons que le comité fasse des recommandations partiellement fondées sur des statistiques sur les marchandises qui ne reflètent pas le niveau réel d'activités.

Aside from inconsistencies in cargo reporting, considerable movement is currently taking place between the three categories of air mail, air express, and air freight services. While Canada Post is expanding from the air mail

En dehors des inégalités dans le système de divulgation des statistiques sur les marchandises, il y a beaucoup d'activités actuellement au niveau de ces trois catégories, c'est-à-dire le courrier aérien, les messageries aériennes et le

[*Text*]

into the air express business with Priority Post Courier, Federal Express is expanding from air express into the air freight market by merging with Flying Tigers, the world's largest air freight operator.

The Greater Moncton Economic Development Authority believes that under open skies cargo and passenger services should be negotiated separately due to the potential divergence of requirements, operating economics, and practices of these two sectors, and the significant impact these transportation sectors have on totally different national and regional industries.

A variety of barriers appear to exist inhibiting cross-border movements of air cargo. Some pertain to the carriage of Canadian domestic traffic out of and then back into Canada, while others involve export to another country via the U.S.A. This situation is not helped by the fact that almost all major air courier companies both now and in the foreseeable future are American.

These carriers would like the ability to make multiple point stops within Canada before crossing the border and also perhaps to cross the border several times in, say, an Alaska— B.C. —Washington service. Regarding this, we would like to identify a simple requirement.

• 1430

The province of New Brunswick and the Greater Moncton Economic Development Authority would benefit significantly if Canadian and U.S. air carriers could readily operate point-to-point cross-border freighter aircraft from points in New Brunswick to key market locations in the United States.

As already indicated, time is of the essence in fish export, and the services presently allowed dictate either lengthy trucking to major U.S. population centres or a complex air/surface routing. Under relaxed transborder regulation, products could be shipped—say from Moncton to Los Angeles—with at most one stop in 10 hours.

Restricting U.S. carriers to single points of entry to Canada has not only added to the congestion at Toronto International Airport, for example, it has also spawned a subculture of Canadian handling centres and distribution networks. The added costs and time delays of these procedures serve to restrict entry to entire market areas by primary Atlantic region industries.

The Greater Moncton Economic Development Authority is recommending, as a priority, removing barriers to air express and air freight operations between New Brunswick and our potential trading markets.

[*Translation*]

fret aérien. Postes Canada fait une intrusion dans le domaine des messageries avec Messageries-Poste prioritaire; Federal Express, pour sa part, s'engage dans le domaine du transport aérien des marchandises en se fusionnant à *Flying Tigers*, la plus grande compagnie de fret aérien au monde.

La *Greater Moncton Economic Development Authority* croit qu'en vertu de la politique d'ouverture de l'espace aérien, le transport des marchandises et le transport des passagers doivent être négociés séparément compte tenu de leurs exigences, de leurs conditions de fonctionnement et de leurs pratiques différentes et compte tenu de l'impact considérable qu'ils peuvent avoir sur l'industrie nationale et l'industrie régionale qui sont tout à fait dissemblables.

Il semble y avoir un certain nombre d'obstacles au transport aérien transfrontalier de marchandises. Certains ont à voir avec le détournement du trafic intérieur canadien, d'autres avec les exportations vers un troisième pays via les États-Unis. C'est une situation qui est sûrement due en partie au fait que presque toutes les grandes compagnies de messageries aériennes sont actuellement américaines et risquent de le rester dans un proche avenir.

Ces transporteurs aimeraient avoir la possibilité de faire des arrêts multiples au Canada avant de retourner aux États-Unis et de passer plusieus fois la frontière sur un trajet Alaska—Colombie-Britannique—Washington, par exemple. À cet égard, nous proposerions une règle simple.

La province du Nouveau-Brunswick et le *Greater Moncton Economic Development Authority* auraient eu tout avantage à ce que les transporteurs canadiens et américains puissent effectuer librement des vols de transport de marchandises transfrontaliers entre points fixes, du Nouveau-Brunswick vers les marchés clés aux États-Unis.

Comme nous l'avons dit, le facteur temps est crucial pour l'exploitation du poisson, et les services actuels obligent à de longs transports par camion vers les grands centres américains ou encore à des transports mixtes complexes faisant appel aux modes aérien et routier. Si la réglementation sur le transport transfrontalier était relâchée, l'expédition des produits—de Moncton à Los Angeles, par exemple—pourrait se faire avec au plus un arrêt en 10 heures.

Le fait de restreindre les transporteurs américains à des portes d'entrée uniques au Canada n'a pas seulement augmenté la congestion à un aéroport comme l'Aéroport international de Toronto, mais a également contribué à la création d'une sous-culture de centres de manutention et de réseaux de distribution canadiens. Les frais et les délais supplémentaires qu'implique cette façon de procéder limitent l'accès des entreprises, de la région atlantique surtout, à des marchés entiers.

La *Greater Moncton Economic Development Authority* recommande prioritairement la suppression des obstacles au service de messageries aériennes et de transport aérien de marchandises entre le Nouveau-Brunswick et les marchés potentiels du Nouveau-Brunswick.

[*Texte*]

Moncton, with Transport Canada's air traffic Area Control Centre, sits in the midst of the North Atlantic traffic routes. The centre provides positive control over a significant amount of air space and U.S.-Europe air traffic activity.

Relaxed policies with respect to allowing en route foreign aircraft to land at Moncton will provide several benefits to the region. First, it will allow Maritime regional industries to reach the 1992 European free market on a daily basis.

Secondly, it will allow regional aircraft servicing industries an opportunity to sell fuel and other services at competitive world rates while cargo turnaround activities are in process. For instance, a Canadian transcontinental cargo service would terminate at Moncton and link up to a larger North Atlantic service on a nightly frequency. Landing fees, fuel sales and numerous indirect economic benefits will then contribute to local airport revenues.

Once the Moncton airport is self-sufficient, its transfer to local ownership and control could be all the more easily undertaken.

In conclusion, the Greater Moncton Economic Development Authority supports open skies and understands the effect such a policy could have on our Canadian airlines. To alleviate the effect on our Canadian airlines, you could initially proceed with negotiations on open skies on cargo only. This would encourage alliances between Canadian and American airlines. We believe it will create a spirit of competition.

The Greater Moncton Economic Development Authority is sensitive to the effect open skies could have on our major Canadian airlines, and hopes an equitable relationship can be established to ensure a continued Canadian presence in Canadian skies.

Since 1940, when the first manned balloon ascent took place in Canada over Saint John, New Brunswick, the province has played a pivotal role in transportation. open skies offers yet another excellent opportunity for our economy.

Mesdames et messieurs, nous vous remercions encore une fois d'être venus à Moncton.

Mrs. Campbell: Your presentation was very well prepared and quite interesting. It follows on the others as to the centre of Moncton. We are all learning how important cargo is to the hub of Moncton.

• 1435

In the 1970s you played a role as a distribution centre for trucking—half loads, part loads—coming into the Atlantic, and you have always played a role, whether it was huge trains coming through Moncton and the sort of rerouting of cargo... In your brief, and in the briefs of most of the people we have heard, you are hinging it all on fish in a way. The minister gave us numbers, but I would also like to see if you have numbers. I think our total fish exporting production in

[*Traduction*]

Moncton, avec le Centre de contrôle régional du traffic aérien de Transports Canada, se trouve au coeur du traffic nord-atlantique. Le centre exerce un contrôle positif sur un vaste espace aérien et le traffic aérien entre les États-Unis et l'Europe.

Des politiques plus souples permettant aux appareils étrangers survolant la province d'atterrir à Moncton ne peuvent que profiter à la région. Premièrement, les entreprises de la région des Maritimes pourront avoir un accès quotidien au libre marché Européen de 1992.

Deuxièmement, les entreprises régionales desservant les compagnies aériennes pourront vendre du carburant et offrir d'autres services à des taux concurrentiels sur le plan mondial pendant le chargement et le déchargement des marchandises. Un service de transport des marchandises transcontinental canadien pourra, par exemple, prendre Moncton comme terminus et faire la liaison avec un service nord-atlantique plus important, effectuant des vols en soirée. Les droits d'atterrissage, les ventes de carburant et les nombreuses retombées indirectes serviront à augmenter les revenus de l'aéroport local.

Une fois que l'aéroport de Moncton subviendra à ses propres besoins, son transfert à des intérêts locaux sera beaucoup plus facile.

En conclusion, la *Greater Moncton Economic Development Authority* appuie la politique de l'ouverture de l'espace aérien et comprend l'effet qu'elle pourrait avoir sur les transporteurs aériens canadiens. Pour atténuer cet impact, le Canada pourrait commencer par négocier une politique d'ouverture de l'espace aérien seulement pour le transport des marchandises. Cette façon de procéder encouragerait les compagnies canadiennes et américaines à s'allier. Elle créerait un esprit de compétition.

La *Greater Moncton Economic Development Authority* est par ailleurs sensible à l'effet que pourrait avoir la politique ciels ouverts sur les grandes compagnies aériennes canadiennes et souhaite l'établissement d'un régime équitable qui permette au Canada de maintenir sa présence dans son espace aérien.

Depuis 1940, époque où eut lieu la première ascension en ballon par un homme au Canada—c'était à St-Jean (Nouveau-Brunswick)—la province a joué un rôle de premier plan dans le domaine des transports. L'ouverture de l'espace aérien représente une autre excellente occasion pour notre économie.

Ladies and gentlemen, thank you again for your visit to Moncton.

Mme Campbell: Votre exposé était très bien préparé et très intéressant. Il était dans la même veine que les autres qui parlaient de Moncton comme un centre. Nous apprenons tous à quel point le transport de marchandises est important pour le carrefour qu'est Moncton.

Au cours de années 70, vous avez joué le rôle d'un centre de distribution pour le transport par camion—des demi-chargements, des chargements partiels—et vous avez toujours joué un rôle, qu'il s'agisse de trains interminables passant par Moncton et de réacheminement des marchandises... Dans votre mémoire, comme dans les mémoires de la plupart des témoins que nous avons entendus, vous faites tout dépendre du poisson d'une certaine

[*Text*]

Canada is about $1.2 billion or $1.4 billion. I am wondering what part of that amount you see Moncton being able of capitalizing on and sending by air cargo.

• 1440

Mr. Robichaud: I am not in a position to give you fish. I can definitely confirm we have a lot of economic activity. This morning Minister Lockyer mentioned a series of projects. We have an industrial base that requires spare parts that require equipment that must get products to markets on a very fast turnaround basis, or vice versa. Fish would only be one part of the cargo, but it would definitely be a centre. It would be a start.

Mrs. Campbell: If you have a $1.2 billion industry, I would say a good percentage of it probably comes from the east coast, except for the lucrative salmon and herring on the west coast. How much do you expect to be able to capture of the fish exporting on the east coast from the Moncton area? Do you expect to take it from Newfoundland? Do you expect to take it from Quebec? Do you expect to take it from Nova Scotia?

Mr. Ted Lennox (Moncton Air Cargo Centre, Greater Moncton Economic Development Authority): The catchment area for the air freight function would seem to be a function of what the local air transportation network looked like after open skies was through.

We have a rather efficient system now where we have a series of smaller carriers coming to Moncton on a nightly basis. We have 28 or 30-odd movements a night in the wee hours when all the small aircraft come in from all over the Maritimes to exchange cargo. Mainline freighters come through from various directions and pick up, drop off. Then it is redistributed out to the regions again. That system would not get smaller under our proposal. It would get a lot bigger and be a lot more streamlined.

The difference would be that the trunk haul, then, does not go from Moncton to Toronto to Indianapolis to Chicago, or something like that. The trunk haul goes from Moncton directly to Los Angeles, Moncton directy to Memphis. Your fish comes in at a premium quality and therefore a premium price. You literally cut out the middleman on the American seaboard that you go through now. At this point in time, you are at the mercy of the Boston pricing system.

Sister Auréa Cormier (Centre for Food Research, University of Moncton, Greater Moncton Economic Development Authority): I was recently in Boston and some of the very big fish brokers were telling me what you probably all know. Fish comes from Newfoundland. It comes from Nova Scotia. It is trucked through New Brunswick to Boston, then to be sold in Montreal and Toronto. In terms of just energy expenditure on fuel, this is really very wasteful. I think we could do a lot better in terms of streamlining our origin of export and directing it directly to destination.

[*Translation*]

façon. Le Ministre nous a communiqué des chiffres à cet égard, mais j'aimerais bien connaître les vôtres également. Si je me souviens bien, notre production totale de poisson pour l'exportation au Canada est de l'ordre de 1,2 ou 1,4 milliard de dollars. Je me demande quelle part de cette production pourrait impliquer Moncton et être expédiée par avion.

M. Robichaud: Je ne peux pas vous parler du poisson, mais je peux vous dire, par contre, qu'il y a chez nous une activité économique intense. Ce matin, le ministre Lockyer a mentionné toute une série de projets. Nous avons une base industrielle qui exige des pièces de rechange qui, à leur tour, exigent du matériel. Tous ces produits doivent être acheminés très rapidement sur les marchés, et la circulation se fait dans les deux sens. Le poisson est un élément de fret parmi d'autres, mais c'est un des plus importants, cela ne fait pas de doute.

Mme Campbell: Dans le cas d'une industrie de 1,2 milliard de dollars, j'imagine qu'une bonne proportion doit venir de la côte est, à l'exception du commerce très lucratif du saumon et du hareng sur la côte ouest. Quelle proportion du poisson exporté à partir de Moncton pensez-vous pouvoir vous réserver? Pensez-vous pouvoir vous occuper du poisson qui arrive de Terre-Neuve? Celui qui vient du Québec? Et qu'en est-il de la Nouvelle-Écosse?

M. Ted Lennox (Centre du fret aérien de Moncton, Greater Moncton Economic Development Authority): Le bassin desservi par le fret aérien semble être fonction du réseau local de transport aérien après l'ouverture de l'espace aérien.

Aujourd'hui, dans le cadre d'un système assez efficace, plusieurs petits transporteurs desservent Moncton tard le soir. Chaque soir, et jusqu'aux petites heures du matin, 28 ou 30 petits appareils viennent de toutes les Maritimes pour déposer ou prendre du fret. Ils arrivent de partout, changent de chargement et tout ce fret est redistribué dans les diverses régions. Avec notre proposition, non seulement ce système serait maintenu, mais il prendrait beaucoup d'importance et pourrait devenir aussi beaucoup plus efficace.

La différence, c'est que les lignes principales n'iraient plus de Moncton, à Toronto, à Indianapolis, à Chicago, ou quelque chose du genre. Ce serait remplacé par une liaison directe Moncton–Los Angeles, ou encore Moncton–Memphis. Cela permettait de livrer du poisson de qualité exceptionnelle et, par conséquent, à des prix exceptionnels. Cela permettrait de supprimer l'intermédiaire sur la côte est américaine; pour l'instant, vous êtes à la merci des prix imposés par Boston.

Soeur Auréa Cormier (Centre de recherche alimentaire, Université de Moncton, Greater Moncton Economic Development Authority): Je suis allée à Boston récemment et certains très gros courtiers m'ont dit des chose que vous savez probablement tous: le poisson vient de Terre-Neuve, il vient de Nouvelle-Écosse, il traverse le Nouveau-Brunswick par camion et est livré à Boston pour être ensuite vendu à Montréal ou à Toronto. Ne serait-ce qu'en carburant, c'est un gaspillage considérable. Je pense que nous pourrions faire beaucoup mieux en exportant directement à destination.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: I am sure most of the people around this table did not realize the fish in Montreal comes from Boston. I know that, but a lot of them would not. This is why Montreal has such good fish. They have the best route. You certainly do not get good fish in Ottawa.

I do not think there is anybody around the table who can complain with your division of the open skies policy. Maybe I am wrong, but you are basically talking cargo.

Mr. Robichaud: Yes, initially cargo and eventually it might grow into passenger, but let us give our Canadian airlines time to adapt to the situation to create partnerships. Let us try to keep a Canadian presence in the skies. We are sensitive to this.

Mrs. Campbell: Do you see the cargo end of it going to any Canadian airlines?

Mr. Robichaud: If they are competitive and they want to get in the business, I would see partnerships.

Mrs. Campbell: Are the ones coming in now Canadian?

• 1445

Mr. Robichaud: Yes.

Mrs. Campbell: Is it all?

Mr. Lennox: It is a percentage of each. We would see American carriers perhaps picking up a certain amount of the load. On the other hand, if the open skies policy works with some degree of reciprocity, the Canadian carriers could just as easily take the loads to Los Angeles as sending, say, an American carrier up here to get it.

Mrs. Campbell: Is the activity at night all Canadian?

Mr. Lennox: At this time, yes it is. The courier traffic is Canadian due to the restricted rules for single point of entry through Toronto. Everybody has to go through Toronto and gum the system up, and then they have to fly east with their loads, change them two or three times here, fly back to Toronto and then route them back into the United States. It seems like an awful lot of handling, a lot of extra time, a lot of extra expense and overhead.

Mrs. Campbell: Do you think you will get better service here with an open skies policy in cargo, or do you think with some of those, because of competition, you might get less?

Mr. Lennox: Oh, I think you would get a dramatically increased level of service here.

Mrs. Campbell: We have heard others say it would be because of the fish and fish products and so on. If you could just capitalize on the existing traffic right now and there were open skies in competition, do you think it would affect those Canadian carriers and ultimately decrease your service?

[*Traduction*]

Mme Campbell: Je suis certaine qu'il y a beaucoup de gens ici qui ne savaient pas que le poisson qu'on mange à Montréal vient de Boston. Moi, je le sais, mais il y a beaucoup de gens qui ne le savent pas. Voilà pourquoi on mange du si bon poisson à Montréal. C'est le meilleur itinéraire possible. À Ottawa, on est loin d'avoir du poisson aussi bon.

Je vois mal qui parmi nous pourrait se plaindre de l'ouverture de l'espace aérien que vous proposez. Je me trompe peut-être, mais c'est principalement de fret que vous parlez.

M. Robichaud: Oui, au départ du fret, mais on pourrait envisager également un trafic passagers. Quoi qu'il en soit, il faut laisser aux compagnies aériennes canadiennes le temps de s'adapter à la situation et de créer des alliances. Essayons de maintenir la présence canadienne dans le ciel. C'est quelque chose qui nous tient à coeur.

Mme Campbell: Pensez-vous que ce sont des compagnies aériennes canadiennes qui obtiendront les opérations de fret?

M. Robichaud: Si elles savent être concurrentielles, si elles s'intéressent à ce secteur, elles pourraient participer à des associations.

Mme Campbell: Est-ce que ce qui arrive actuellement est transporté par des Canadiens?

M. Robichaud: Oui.

Mme Campbell: La totalité?

M. Lennox: Un pourcentage. Les transporteurs américains pourraient peut-être reprendre une partie du trafic. D'un autre côté, si l'ouverture de l'espace aérien signifie une certaine récipocité, les transporteurs canadiens pourraient tout aussi acheminer le fret jusqu'à Los Angeles sans qu'un transporteur américain ne vienne le charger ici.

Mme Campbell: Est-ce que le trafic de nuit est exclusivement canadien?

M. Lennox: Pour l'instant, oui. Toutes les messageries sont assurées par des Canadiens à cause des règles en vigueur à Toronto qui imposent un point d'entrée unique. Tout le monde doit passer par Toronto et engorger le système après quoi ils partent vers l'Est avec leur chargement, changent deux ou trois fois ici et reviennent à Toronto pour réacheminer le fret vers les États-Unis. Cela fait beaucoup de manutention, beaucoup de temps perdu, beaucoup de dépenses supplémentaires et de frais généraux inutiles.

Mme Campbell: Avec une politique ciels ouverts pour le fret, pensez-vous pouvoir profiter d'un service amélioré ou bien pensez-vous que la concurrence aura l'effet contraire?

M. Lennox: Il est certain que cela améliorera considérablement les services.

Mme Campbell: D'autres témoins nous ont dit que pour le poisson et les produits tirés du poisson, ce serait le cas. Si vous pouviez profiter du trafic actuel et ajouter à cela l'ouverture de l'espace aérien et une intensification de la concurrence, pensez-vous que les transporteurs canadiens seraient affectés et que cela risquerait de diminuer le niveau des services?

[*Text*]

Mr. Lennox: I do not know that we could decrease it much beyond what it is now. We have such a small percentage of it going by air. The other modes are more practical because the air service is not possible. It is forbidden by law. The barriers to entry right now for a cross-border air service are pretty substantial. According to one particular aviation lawyer in Ottawa with whom I spoke yesterday, with one particular technique, nobody has ever yet been able to successfully process an application using that technique. If it was possible to send it by air, I think the market would certainly respond favourably.

Mr. Robichaud: Not long ago I was manager of a major fish processing operation in Shippegan. We were shipping tuna to Tokyo, and we had to send a truck with two tunas to Boston so it could take a flight to get to Tokyo in time to be acceptable by the market. This was a product worth maybe $4,000, $5,000 or $6,000 per fish. It was impossible to route the product through Canada. Shippegan is a further three and a half hours from here, and Boston is another ten hours or whatever. This is what we had to face.

I have an article I would like to table from *The Globe and Mail* yesterday morning, if you will allow me. It states that the Christmas period is the time when we must get our fish to the market. Air Canada has reduced its flights from 18 to 6 going to Europe from Atlantic Canada, not because there was not a demand, but because they did not have the hardware. They did not have the planes. This hurts. If we would have been connected with a more global economy or other services, I am sure our companies would not face this today.

Sister Cormier: With respect to fish, I would like to add that you are probably all aware how strong the current trend is towards fresh products. Economists are projecting that the consumption of fresh products will be on the rise for many years to come. Some of them will be processed according to new techniques called *sous vide*, sort of vacuum packaged techniques. These have a limited shelf life. The best place to prepare them is close to where the fish are caught. I think we have the potential of making this happen in Atlantic Canada, in Moncton perhaps. I have recently heard of some European companies that are seriously looking at northeast and southeast New Brunswick to set up places where they would produce these types of products and bring them to the U.S. market. Yes, fish is important. It is really our biggest food processing industry. I think freshness is really where the money will be in the future.

• 1450

Mr. Angus: I want to thank the witnesses for not only appearing before us today but also for presenting us with one of the most comprehensive briefs we have seen. That means there is less ambiguity I can raise questions about in order to pin you down. But let me try.

[*Translation*]

M. Lennox: Je vois mal comment on pourrait les diminuer encore. Il y a déjà si peu de fret qui est transporté par avion. Les autres modes de transport sont plus pratiques parce que le service aérien est impossible. C'est illégal. Les obstacles qui s'opposent actuellement à un service aérien transfrontalier sont considérables. J'ai parlé hier avec un avocat d'Ottawa spécialisé dans l'aviation et il m'a parlé d'une technique qui est prévue mais que personne n'a encore réussi à utiliser. S'il était possible d'expédier du fret par avion, le marché en profiterait certainement.

M. Robichaud: Il n'y a pas très longtemps, j'ai dirigé une grosse usine de transformation du poisson à Shippegan. Nous expédiions du thon à Tokyo et nous avons dû envoyer deux thons par camion à Boston. Ces deux poissons étaient ensuite expédiés par avion à Tokyo, juste à temps pour être encore commercialisables. Cela représentait quelque chose comme 4,000$, 5,000$ ou 6,000$ par poisson. Nous ne pouvions pas envoyer le poisson directement du Canada. Shippegan est à trois heures et demie d'ici et Boston à 10 heures de plus, approximativement. Voilà donc quelle était la situation.

J'aimerais vous soumettre un article du *Globe and Mail* qui a paru hier matin, si vous le permettez. On y lit que pendant la période de Noël, un moment où nous avons beaucoup de poisson à acheminer, Air Canada va réduire ses vols de 18 à 6 entre les Maritimes et l'Europe. Ce n'est pas faute de demande, mais plutôt faute d'appareils. Ils n'ont pas suffisamment d'avions. Pour nous, c'est un coup dur. Si nos compagnies avaient été mieux reliées au reste de l'économie globale et aux autres services, nous ne nous trouverions pas dans une telle situation aujourd'hui.

Soeur Cormier: À propos du poisson, vous devez savoir qu'actuellement on insiste beaucoup sur la fraîcheur des produits. Les économistes prévoient que la consommation de produits frais va augmenter régulièrement pendant de nombreuses années. Une partie de cette production sera conditionnée sous une forme nouvelle, sous emballages *sous vide*. Ces produits doivent être consommés dans des délais assez courts. Il est préférable de les conditionner à proximité de l'endroit où le poisson a été pris. Dans la région, nous pensons pouvoir nous équiper, à Moncton peut-être. J'ai entendu dire récemment qu'il y avait des compagnies aériennes qui envisageaient sérieusement de s'installer dans le nord-est et dans le sud-est du Nouveau-Brunswick et d'alimenter le marché américain de poissons conditionnés selon ces nouvelles techniques. Effectivement, le poisson est un secteur important. En fait, en ce qui concerne les aliments transformés, c'est notre principale industrie alimentaire. Et dorénavant, la fraîcheur sera un élément crucial.

M. Angus: Je remercie les témoins non seulement d'avoir comparu aujourd'hui, mais également de nous avoir apporté un des mémoires les plus exhaustifs que nous ayons reçu. J'aurais d'autant plus de mal à vous mettre au pied du mur et à vous poser des questions sur des points qui ne sont pas clairs, mais je vais essayer.

[*Texte*]

On page 7 of your paper, in the middle paragraph, you talk about the proposed open skies policy, unrestricted north-south passenger and cargo movements, and the whole question of denying cabotage within the domestic market. I know you indicated in an earlier answer that we should address the cargo aspect now and the passenger aspect later. But within the context of cargo, are you looking for cabotage between Canada and the U.S., separate from the fifth freedom you talk about later?

Mr. Lennox: Essentially we are trying to stay clear of that debate. We do not really care, as long as the product is picked up and taken to market. The cabotage argument will go on behind Moncton, in the smaller distribution centres, and we think it is an important issue. There are certainly cases in which denying cabotage would protect Canadian systems and so on, but our particular presentation is hinged on the ability to move a product from a maritime hub location to the export market.

Mr. Angus: So if we come up with a recommendation and the government concurs with it, that provides you with an additional one or two points into the United States for cargo purposes, and that would satisfy—

Mr. Robichaud: It would be a step in the right direction.

Mr. Lennox: Every bit would help, incrementally. One or two points, of course, would then put the local economy at risk from the fish handlers in the other export marketing locations. So if we go to just one or two points, you might end up with a cartel like Boston's in several other points, which you would have to deal with.

In essence, a lack of cabotage in Canada would actually benefit Moncton Centre as a whole because you would essentially force a more extensive, intensive Canadian distribution system, which would hub through Moncton. So on a selfish basis, cabotage would probably benefit Moncton although it may or may not benefit other people and shipping rates.

Mr. Angus: The point is an interesting one, because I think you are the first person who has referred to the keeping of cabotage off the table as a benefit, as opposed to the reverse view, which is that if you put cabotage on the table we are going to lose. It is the first time we have had a positive indication.

Let me turn to page 11, where you say:

> This situation is not helped by the fact that almost all major air courier companies, both now and in the foreseeable future, are American.

What makes you say "in the foreseeable future"?

Mr. Robichaud: Size—economics and the economies of scale. There is no question that the only way we will survive in the air business in the long term or will maintain the Canadian presence is through alliances or agreements. We are experiencing that now in initial talks under the Federal Express project between Air Canada and Federal Express, and hope we come out of the talks successfully. There would be a role for both and they would complement each other.

[*Traduction*]

À la page 7 de votre document, dans le paragraphe du milieu, vous parlez de l'intégration des réseaux et de l'interdiction du cabotage sur le marché intérieur. Vous avez dit tout à l'heure qu'il fallait commencer par s'occuper du fret et laisser pour plus tard la question des passagers. Mais dans le contexte du fret, est-ce que vous faites une distinction entre le cabotage entre le Canada et les États-Unis et la cinquième liberté dont vous parlez plus tard?

M. Lennox: Dans l'ensemble, nous essayons de nous tenir à l'écart de ce débat. En fait, cela nous importe peu du moment que le produit est ramassé et acheminé vers le marché. Le problème du cabotage se posera en arrière de Moncton, dans les petits centres de distribution et nous considérons que c'est une question importante. Il est certain que dans certains cas, en interdisant le cabotage, on protègera les systèmes canadiens, mais ce qui nous intéresse, nous, en priorité, c'est d'acheminer la production d'un centre dans les Maritimes vers les marchés à l'exportation.

M. Angus: Alors, si nous nous mettons d'accord sur une recommandation qui vous accorde un ou deux points supplémentaires pour acheminer le fret vers les États-Unis, si le gouvernement accepte cette recommandation, vous seriez satisfaits. . .

M. Robichaud: Ce serait un pas dans la bonne direction.

M. Lennox: La moindre chose est utile, c'est cumulatif. Mais avec un ou deux points seulement, on exposerait l'économie locale à la concurrence des courtiers en poisson dans les autres marchés d'exportation. Ainsi, s'il s'agit seulement d'un ou deux points, on pourrait se retrouver avec plusieurs autres cartels comme celui de Boston.

Cela dit, dans l'ensemble, l'absence de cabotage au Canada profiterait au centre de Moncton car cela étendrait et intensifierait le système de distribution canadien et tout cela tournerait autour de Moncton. D'un point de vue purement égoïste, le cabotage profiterait probablement à Moncton, mais pour les autres intérêts, pour les tarifs du fret, c'est moins sûr.

M. Angus: C'est un aspect intéressant car vous êtes la première personne, je crois, qui considère qu'il serait positif de ne pas mettre le cabotage sur le tapis au lieu de penser, à l'inverse, que nous y perdrons forcément si nous mettons le cabotage sur le tapis. C'est la première fois qu'on nous donne une réaction positive.

Je passe à la page 11, vous dites:

> Le fait que les principales messageries aériennes sont actuellement toutes américaines, et qu'elles le resteront dans un avenir prévisible, n'améliore pas la situation.

Pourquoi dites-vous «dans un avenir prévisible»?

M. Robichaud: C'est une question de taille: facteurs économiques et économie d'échelle. Il est certain que le seul moyen de survivre ou de maintenir à long terme la présence canadienne dans les transports aériens est de former des alliances ou des ententes. C'est une tendance à laquelle on assiste déjà, les pourparlers ont commencé entre Fédéral Express et Air Canada et nous espérons que ce projet sera couronné de succès. Chaque compagnie a un rôle à jouer;

[*Text*]

The approach is opening up potential U.S. participation in the business for our Canadian airlines.

Mr. Angus: On page 12 you talk about the current practice of restricting U.S. carriers to single points of entry. You made a comment earlier—and this is one of the areas on which I am not that clear—that under the current rules for cargo there is only one entry point for cargo, that being Pearson International Airport—or are there a few. But is that the only entry point available to you?

Mr. Lennox: Various carriers are restricted in various ways, depending on how they operate their licences. There are essentially three methods of acquiring a cargo licence. You can do so under class 9 for a former CDC licence for an air service, then you obtain a section 28 exemption, and apply to the minister. On that basis, you can obtain permission for up to a year for up to one contract. It is a fairly restrictive procedure.

Mr. Angus: Is this procedure for cross-border transportation?

Mr. Lennox: That is right, for transborder transportation. You can also do the regional and local carrier services, from which the passengers will benefit, of course.

That particular method of gaining cross-border permission is restrictive inasmuch as there is an 18,000 pay load limit on the aircraft, which means you cannot put fish into anything but a propeller-driven airplane. We obviously have a problem with that limit.

The third way is known as going through the all-cargo notes to the amendments to the agreements. Neither senior officials of Transport Canada nor the NTA were able to provide my researcher with a procedure for that. Nobody that we could contact knows how to do it. We understand there may have been one or two applications, but nobody yet has successfully negotiated an agreement using that technique.

• 1455

All in all, we are saying that we believe something of a bureaucracy is preventing something of an economic activity.

Mr. Angus: Even though the agreement may be there to allow it to occur.

Mr. Lennox: Theoretically, but in practice it is not happening.

Mr. Angus: Does it happen in reverse? Do the Americans have greater flexibility to fly up?

Mr. Lennox: No, there has to be mutual agreement by both governments. There is reciprocity there.

Mr. Angus: Later on the same page, you make the recommendation about removing barriers to air express and air freight operations. Earlier on you had given us three components; one was air mail. Was that a lapse or have you consciously decided that you do not want north-south air mail?

Mr. Robichaud: No, it was a conscious statement. Air mail is traditionally carried in the holds of regular passenger aircrafts. Probably this would continue until there would be a better alternative.

[*Translation*]

elles se complèteraient mutuellement. Cette démarche ouvre des possibilités de participation entre les États-Unis et nos compagnies aériennes canadiennes.

M. Angus: À la page 12 vous parlez de la pratique qui consiste à imposer aux transporteurs américains des portes d'entrée uniques. Vous avez dit tout à l'heure, et c'est un des sujets qui ne me semble pas très clair, qu'aux termes des règles actuelles, la seule porte d'entrée pour le fret était l'Aéroport international Pearson. Peut-être y en a-t-il plusieurs? Mais pour vous, est-ce la seule porte d'entrée possible?

M. Lennox: Les restrictions imposées aux transporteurs sont diverses, cela dépend des termes de leur licence. En fait, il y a trois moyens d'obtenir une licence de transport de fret. Vous pouvez le faire dans le cadre de la catégorie 9 pour un ancien permis CDC de transport aérien, puis demander une exemption aux termes de l'article 28 et présenter une demande au Ministre. De cette façon, vous pouvez obtenir une permission d'une durée maximum d'un an et applicable à un seul contrat. C'est une procédure assez restrictive.

M. Angus: C'est la procédure pour le transport transfrontalier?

M. Lennox: Exactement, pour le transport transfrontalier. Vous pouvez également passer par les transporteurs régionaux et locaux, et dans ce cas, les passagers en profitent.

Même avec cette méthode, il y a des restrictions dans la mesure ou une charge utile de 18,000 par appareil est imposée; autrement dit, seuls les avions à hélices peuvent transporter du poisson. De toute évidence, cette limite nous pose des problèmes.

La troisième méthode, c'est d'obtenir un amendement de fret exclusif. Ni les responsables de Transports Canada, ni ceux de l'ONT n'ont pu expliquer à mon chargé de recherche en quoi consistait la procédure dans ce cas. Personne ne semble savoir comment il faut procéder. Apparemment, il y a peut-être eu une ou deux demandes, mais jusqu'à présent, personne n'a jamais réussi à obtenir une entente en utilisant cette technique.

En conclusion, nous considérons que l'administration met des bâtons dans les roues de l'activité économique.

M. Angus: Bien que la procédure existe, et qu'elle devrait être là pour faciliter les choses.

M. Lennox: En théorie; mais en pratique, ce n'est pas le cas.

M. Angus: Est-ce que l'inverse se serait produit? Est-ce que les Américains peuvent venir ici par avion plus facilement?

M. Lennox: Non, il faut que les deux gouvernements se mettent d'accord. Il doit y avoir réciprocité.

M. Angus: Un peu plus loin sur la même page, vous recommandez qu'on supprime les obstacles aux messageries aériennes et aux opérations de fret aérien. Plus tôt, vous nous avez parlé de trois éléments, entre autres du courrier aérien. Est-ce que c'est une omission ou bien avez-vous décidé que vous ne vouliez pas du courrier aérien nord-sud?

M. Robichaud: Non, c'est une décision consciente. Le courrier aérien est toujours transporté dans les soutes des appareils qui assurent le transport régulier des passagers. J'imagine qu'on continuera tant qu'on aura pas trouvé une solution préférable.

[*Texte*]

Mr. Angus: To help provide the revenue base—just like it used to provide a revenue base for VIA Rail.

Mr. Robichaud: We are sensitive to the Canadian airline situation.

Mr. Angus: In terms of the fifth freedom rights, you are looking to it to use Moncton as a greater hub, beyond just the north-south linkages. Where are you going to attract these folks from? Where are they stopping now, and where are they coming from? Are you talking about carriers departing the United States, carriers departing elsewhere in Canada? Is it just Europe, or is it Russia or. . .?

Mr. Lennox: Certainly the air courier industry is very flexible. It tailors its operations to the market at a given time and for its own hub-and-spoke operations.

We are seeing growth now with Federal Express and transcontinental services. They have a pair of Boeing 727s that run across the country, hubbing into Toronto, vertical service out of Toronto down to the United States—again, we are looking at congestion in Toronto. We are making everybody go through Toronto. It just seems to be counter-productive.

Perhaps if the service was in some way transcontinental and it turned around at Moncton in time to reach the service that runs Memphis-Moncton-Brussels on a nightly basis, a lot of interesting things could happen to Moncton. We could get a better service across Canada, competitive rates with competitive services. We could also reach the European market the morning after. We could also turn fish around and send it south. There are some very exciting possibilities.

Mr. Angus: Again, you are only talking cargo in this case.

Mr. Lennox: That is correct.

Mr. Angus: Based on your answer, you are not talking about rediverting existing traffic within Atlantic Canada from Gander, say, to Moncton. This is a new development within Canada.

Mr. Robichaud: Yes, it is a new development within Canada with American Airlines as a centre for it.

Mr. Angus: You are also the first witness that has talked about fifth freedoms in the context of what they can do for Canada. We have had others in western Canada suggest the need for—well, I guess it is in part fifth freedoms—online cabotage, where they can stop at two points in a direct line.

Thank you very much. I really appreciate your presentation.

Mr. Schneider: I must confess, this morning I was speaking to a colleague and said that in these proceedings we are hearing more and more of the same thing. My colleague replied that may well be, but he kept hearing one or two points that were entirely new to us. I must confess, my colleague was bang on. I, personally, learned something, not only from other presentations this morning, but from yours in particular this afternoon. I want to thank you for such a knowledgeable and in-depth, intense presentation.

[*Traduction*]

M. Angus: Et en même temps une source de revenu, comme c'était jadis une source de revenu pour Via.

M. Robichaud: Nous sommes sensibles à la situation des compagnies aériennes canadiennes.

M. Angus: À propos de la cinquième liberté, vous envisagez de faire de Moncton un centre encore plus important, pas seulement un point de rencontre des lignes nord-sud. Où allez-vous chercher ces gens-là? Où font-ils escale actuellement? D'où viennent-ils? Est-ce qu'il s'agit des transporteurs en provenance des États-Unis, des transporteurs en provenance d'autres villes du Canada? S'agit-il uniquement de l'Europe, ou bien également de la Russie ou bien. . .?

M. Lennox: Les messageries aériennes sont sans nul doute un secteur très flexible. Elles s'adaptent constamment au marché et aux nécessités de leur propre réseau.

Actuellement, *Federal Express* et les services transcontinentaux sont en train de prendre de l'expansion. Ils ont deux Boeing 727 qui parcourent le pays et dont le principal relais est Toronto, il y a également un service vertical, de Toronto aux États-Unis et, une fois de plus, cela contribue à l'engorgement de Toronto. Nous forçons tout le monde à passer par Toronto, cela ne semble pas très logique.

S'il s'agissait d'un service transcontinental et si l'on réussissait à établir un relais à Moncton à temps pour rejoindre chaque nuit la ligne Memphis-Moncton-Bruxelles, cela ouvrirait des perspectives très intéressantes pour Moncton. Le service transcanadien serait amélioré d'autant, les tarifs et les services seraient plus concurrentiels. Nous pourrions également atteindre le marché européen le lendemain matin. Nous pourrions servir de plaque tournante et renvoyer le poisson vers le Sud. Cela offrirait des possibilités particulièrement séduisantes.

M. Angus: Là encore, vous nous parlez de fret.

M. Lennox: C'est exact.

M. Angus: D'après ce que vous dites, il ne s'agit pas de canaliser différemment le trafic actuel à l'intérieur des Maritimes, par exemple de Gander à Moncton. Vous parlez d'une nouvelle organisation pour tout le Canada.

M. Robichaud: Oui, pour tout le Canada, les compagnies aériennes américaines servant de point central.

M. Angus: Vous êtes également le premier témoin à nous parler des cinquièmes libertés en vous interrogeant sur ce que cela pourrait avoir de positif pour le Canada. Certains dans l'Ouest nous ont dit qu'il faudrait autoriser le cabotage linéaire, c'est-à-dire autoriser les gens à faire deux escales en ligne droite, ce qui fait partie, d'une certaine façon des cinquièmes libertés.

Merci beaucoup. J'ai beaucoup apprécié votre intervention.

M. Schneider: Je dois vous avouer que ce matin je discutais avec un collègue et je lui disais que ces délibérations étaient de plus en plus répétitives. Mon collègue m'a répondu que c'était fort possible, mais qu'il y avait une ou deux choses qui revenaient sans cesse et que nous n'avions jamais entendues jusque là. Il avait parfaitement raison. Personnellement, j'ai appris quelque chose de nouveau, non pendant les autres interventions, mais bien pendant la vôtre, cet après-midi. Je tiens à vous remercier pour cet exposé particulièrement exhaustif et approfondi.

[*Text*]

I have a series of questions. They are not placed in any order of importance. They are just as I get to them. I do not think we should spend a whole lot of time on the very first question. It deals with the first page.

You are talking about the bridge to be built in conjunction with the announcement of the expansion to the airport. You say that the bridge could be used a demonstration unit for domestic and international sales. I thought that bridge would just be used for passenger—

Mr. Robichaud: Yes, but there is a possibility that one of our local companies would build the bridge. They are in partnership with a Euopean country, and without a demonstration bridge they cannot quote on the international market or even on the Canadian market.

• 1500

Mr. Schneider: Of course, I thought you were going to run a two-wheeler full of lobsters down to the [*Inaudible—Editor*] bridge or something.

Mr. Robichaud: No, that is not the intent. Our companies are very astute and I am sure that they will find another good reason. I am glad you raised the point, because we are very proud that the minister did make an announcement.

Mr. Schneider: The next question that I have is with respect to the fifth freedom rights. It is a question that I ask more as it relates to negotiating strategy. While I sense and appreciate Moncton's interest in having fifth freedom rights, do you think we as Canadians would be astute if we were to use this as a negotiating tool to obtain fifth freedom rights? Does your interest go that far?

Mr. Lennox: Actually, is it probably so much to our benefit that we may not want to offer an apparent inducement to the other guys.

Mr. Schneider: That is fair.

Mr. Lennox: Effectively, we want to sell them gas and extract all sorts of moneys from the airplanes as they go through, as well as move our product.

Mr. Schneider: It is likely that an aircraft going to Europe, which is American in origin, would not haul the necessary fuel required if it were going to stop off in Moncton.

Mr. Lennox: If it is a cent a gallon cheaper here, he will put half of it on in the States and fill up fully from here.

Mr. Schneider: We have been hearing that it is not cheaper up here.

Mr. Lennox: It would depend on the service. There are producers in the Maritimes. We are looking at people stopping for fuel at the point of refining of that fuel.

Mr. Schneider: Another question I have is with respect to the comment made about everything seemingly going through Toronto now, and you are suggesting that there are ways to circumvent Toronto. Do you think Canada is developing the Toronto airport much more quickly than it should, given the opportunity that we may have to circumvent Toronto?

[*Translation*]

Je vais vous poser plusieurs questions et je ne le ferai pas par ordre d'importance, mais au hasard. Il ne faudrait pas trop nous attarder sur la première, il s'agit de la première page.

Vous parlez d'un projet de construction de pont dans le cadre de l'expansion de l'aéroport. Vous dites que ce pont pourrait servir de local d'exposition pour les antennes intérieures et internationales. J'avais cru qu'il serait utilisé uniquement par les passagers. . .

M. Robichaud: Oui, mais il est possible qu'une de nos compagnies locales se charge de la construction du pont. Ils sont associés à un pays européen mais ils n'ont pas de pont de démonstration, ils ne peuvent soumissionner ni à l'étranger ni au Canada.

M. Schneider: Je m'imaginais bien entendu que vous alliez faire passer votre «deux-roues» chargé de homards par le pont en question.

M. Robichaud: Non, ce n'était pas là notre intention. Nos entrepreneurs sont finauds. Je suis sûr qu'ils trouveront une autre raison valable. Je suis heureux que vous ayiez soulevé ce point, car nous sommes fiers de l'annonce faite par le Ministre.

M. Schneider: Ma question suivante porte sur les droits de cabotage, dans la mesure où cela concerne la stratégie de négociation. En un sens, je vois pourquoi Moncton souhaite jouir de ces droits, mais pensez-vous que l'importance de ces droits est telle pour vous que les Canadiens seraient sages de négocier ainsi?

M. Lennox: De fait, cela présente un tel avantage qu'il serait peut-être préférable de ne pas encourager les autres à essayer de l'obtenir.

M. Schneider: Bonne idée.

M. Lennox: Ce que nous souhaitons, c'est vendre nos produits, mais aussi ravitailler en essence les appareils qui font la navette pour en tirer le plus possible.

M. Schneider: Il est probable qu'un avion d'origine américaine qui se rend en Europe et qui doit s'arrêter à Monton fera le plein sur place.

M. Lennox: Si ça coûte une cent le gallon moins cher chez nous, il remplira à moitié son réservoir aux États-Unis et il fera le plein chez nous.

M. Schneider: On nous avise que ce ne sera pas meilleur marché chez nous.

M. Lennox: Cela dépendra du service. Nous avons des producteurs dans les Maritimes. Ceux qui nous intéressent, ce sont des gens qui vont se ravitailler là où est l'usine de raffinage.

M. Schneider: Vous avez dit qu'apparemment tout passe en ce moment par Toronto et vous avez laissé entendre qu'il y avait des façons d'éviter cela; ma question porte sur cette observation. Pensez-vous que le gouvernement fédéral procède prématurément à l'agrandissement de l'aéoport de Toronto, étant donné qu'il sera peut-être possible d'éviter cet aéroport?

[*Texte*]

Mr. Robichaud: Do not stop what you are doing in Toronto. It is great. But Toronto is over burdened; there is too much traffic. We could take a little bit of it, just a little bit and we will be happy, and others might be too.

Mr. Schneider: That is a good point. On page 13—I am pretty sure I know the answer to this—there is a statement which says " This would encourage alliances between Canadian and American airlines. We believe it will create a spirit of competition". The first sentence states "This would encourage alliances between Canadian and American airlines". Certainly you are not suggesting something that would conflict with U.S. anti-trust laws. You are talking about parallel agreements, parallel arrangements which would still make them competitive.

Mr. Robichaud: No. Partnerships—sharing arrangements, for mutual marketing.

Mr. Schneider: I just wanted that on the record, for your benefit and for ours.

We keep hearing the extent to which Moncton relied on the CN yards that were here, that their closure had an impact on Moncton. All the submissions so far this morning seem to dwell on the ability to get these fresh fish. The aquaculture industry is expanding in leaps and bounds. We have had problems with mussels. Are you comfortable with the amount of effort being given by all of those associated with aquaculture to provide for a substantial level of health awareness in this field?

Sister Cormier: I would like to mention that we have a very positive image in terms of our fish. We are viewed in Europe, in the U.S., as a part of the country which has cold waters, unpolluted fishing areas. I agree with you that there are these occasional things which really play against us—people become frightened because of the mussel scare or because of listeria, that type of thing. But generally, we do have a very positive image in terms of our fish quality.

• 1505

In terms of fish disease and so forth, that is a reality, but so does Norway, so does Scotland, so do all these others. We are all in the same boat in terms of conquering fish disease.

Our salmon hatcheries and our salmon farming in the Bay of Fundy are not cluttered, are not concentrated. It is a growing industry. I think we will probably have chances to avoid some of the mistakes that were made 20 years ago, when salmon fish farming was introduced.

Mr. Schneider: You are then comfortable that the necessary support, health-related infrastructure, is in place.

Mr. Robichaud: Definitely. Our provincial government and our federal government are monitoring the situation very closely, and the industry is working very closely with them to do that. It is not worse than the meat industry or anything else.

[*Traduction*]

M. Robichaud: Il faut continuer les travaux entrepris à Toronto, que j'applaudis. Toutefois, Toronto est débordé et a déjà beaucoup trop de trafic. On se contenterait d'une toute petite part du gâteau et il y en a d'autres que ça intéresserait probablement.

M. Schneider: C'est une bonne suggestion. À la page 13—et vous avez sûrement la réponse—je lis «ceci encouragerait l'établissement d'alliances entre les compagnies aériennes canadiennes et américaines. Nous pensons que cela encouragerait la concurrence». La première phrase se lit comme suit: «Ceci encouragerait l'établissement d'alliances entre les compagnies aériennes canadiennes et américaines». Je suis sûr que votre proposition n'irait pas à l'encontre des lois anti-trust américaines. Vous parlez d'accords parallèles qui maintiendraient toutefois la concurrence.

M. Robichaud: Non. Je parle d'associations, de commercialisations communes.

M. Schneider: Pour votre gouverne et pour la nôtre, je voulais vous l'entendre dire.

Bon nombre de témoins nous ont parlé de l'importance de la voie ferroviaire pour Moncton et des répercussions de la fermeture des gares de triages du CN. Ce matin, tous les témoins semblent insister sur la nécessité d'avoir du poisson frais. L'industrie d'aquiculture progresse énormément. Nous avons eu des problèmes avec les moules. Pensez-vous que les responsables de l'aquiculture ont fait le nécessaire pour que tous les producteurs soient au courant des problèmes qui risquent de se poser?

Soeur Cormier: Je dois dire que notre poisson jouit d'une excellente réputation. Notre région du pays est considérée en Europe et aux États-Unis comme une zone de pêche d'eau froide, non polluée. Je sais que nous avons eu des problèmes à l'occasion, par exemple lorsque les gens ont pris peur dans le cas des moules ou de la «listeria». De façon générale néanmoins, notre poisson jouit d'une excellente réputation au plan de la qualité.

C'est vrai que nos poissons ne sont pas exempts de maladie, mais c'est le cas pour tout le monde, la Norvège comme l'Écosse. Quand il s'agit de lutter contre ces maladies, nous sommes tous dans le même bateau.

Nos frayères à saumon et nos établissements de salmoniculture dans la baie de Fundy ne sont ni concentrés ni encombrés. La salmoniculture est une industrie en pleine croissance. Je pense que nous avons problablement des chances d'éviter certaines des erreurs commises il y a une vingtaine d'années, quand on a instauré cette technique d'élevage artificiel du saumon.

M. Schneider: Vous êtes satisfait de l'infrastructure sanitaire qui est en place?

M. Robichaud: Très satisfaits. Notre gouvernement provincial et le gouvernement fédéral surveillent attentivement la situation et l'industrie leur apporte sa pleine collaboration. La situation n'est pas différente des abattoirs ni des autres industrie du genre.

[*Text*]

M. Pronovost: Je voudrais profiter de l'occasion pour signaler que les mémoires qui nous ont été présentés depuis ce matin par les gens du Nouveau-Brunswick sont de très haute qualité, sans que cela enlève quoi que ce soit aux mémoires qui nous ont été présentés plus tôt. Je pense que cela mérite d'être souligné.

Monsieur Robichaud, est-ce que votre contrepartie dans la région d'Ottawa—Carleton, le Bureau de développement économique d'Ottawa—Carleton, a communiqué avec vous? Avez-vous eu des discussions avec ces gens sur cette politique précise d'*open skies*?

M. Robichaud: Non, je n'ai pas discuté avec des gens de l'extérieur de la région.

M. Pronovost: Une chose peut paraître un peu étonnante. Nous avons tenu des audiences dans la région d'Ottawa et dans toutes les provinces de l'Ouest canadien, et la corporation que vous représentez est la première à ne pas mettre ensemble le cargo et le transport des passagers. Les autres corporations de développement économique à travers le Canada se sont prononcées en faveur, et parfois même avec enthousiasme, d'inclure le transport des passagers dans la politique d'*open skies*.

Pouvez-vous m'expliquer les raisons pour lesquelles vous êtes réticents à inclure immédiatement une telle politique dans les négociations avec les Américains?

M. Robichaud: On est très satisfaits du service qu'Air Canada et Canadian Airlines nous offrent depuis l'ouverture de l'aéroport. On aimerait que toute politique respecte le rôle qu'ils ont joué et leur donne une chance de prendre position dans l'industrie de l'aviation future.

M. Pronovost: Votre problème est donc l'attachement que vous avez envers ces deux lignes.

M. Robichaud: C'est plus que cela. On n'a pas peur de l'impact que le cargo pourrait avoir sur la globalisation de l'industrie, mais du point de vue des passagers, si tout était ouvert immédiatement, notre service en souffrirait peut-être dans la région. Il y aurait un chambardement et on perdrait tout. En procédant par étape, on donne aux choses le temps de se stabiliser sans trop de dommages.

M. Pronovost: Les représentants des autres corporations de développement économique on donné plusieurs arguments en faveur d'une politique d'*open skies* pour les passagers. Dans la région d'Ottawa—Carleton, comme dans celles d'Edmonton et de Calgary, on nous a expliqué que l'industrie des congrès souffrait de l'absence de lignes aériennes directes plus nombreuses avec les États-Unis. Ces corporations de développement économique ont perdu plusieurs congrès très importants dans le passé parce que les Américains devaient transiter par Toronto ou Montréal avant d'arriver à Calgary, à Edmonton ou à Ottawa.

Les gens d'Ottawa nous ont également dit qu'ils avaient de la difficulté à attirer des investissements dans leur région, notamment des investissements américains, et des implantations industrielles de haute technologie parce qu'ils ne possédaient pas des lignes aériennes directes avec certaines régions des États-Unis.

[*Translation*]

Mr. Pronovost: I would like to take advantage of this opportunity to mention that the briefs presented to us this morning by the people from New Bruswick, are highly commendable, without taking anything away from the briefs presented before. I think this should be stressed.

Mr. Robichaud, did your counterpart in the Ottawa—Carleton area, the Ottawa—Carleton Economic Development Board, get in touch with you? Have you had discussions with them specifically on this open skies policy?

Mr. Robichaud: No, I have had no discussions with people outside of the region.

Mr. Pronovost: One thing may seem a little surprising. We held hearings in the Ottawa area as well as in all the Western provinces and the organization you are representing was the first to make a difference between cargo and passenger transport. The other economic development boards throughout Canada were in favour—some of them eager—to include passenger transport in the open skies policy.

Could you tell me why you are reluctant to negotiate immediately such a policy with the Americans?

Mr. Robichaud: We are very pleased with the service provided by Air Canada and Canadian Airlines since the opening of the airport. We wish that any new policy take into consideration the role we have played and give them the chance to have a say in the future of the airline industry.

Mr. Pronovost: Your problem is that you have emotional ties with these two airlines.

Mr. Robichaud: It is more than that. We are not afraid of the impact that cargo transportation could have on the globalization of the industry, but from the point of view of passengers, if we opted for immediate liberalization, our regional service could be jeopardized and we could lose everything. In progressing by stage, we take the necessary time for things to settle and we minimize the risk.

Mr. Pronovost: The representatives of the other economic development boards mentioned several arguments in favor of an open sky policy for passengers. In the Ottawa—Carleton region as well as in the areas of Edmonton and Calgary, they told us that the convention industry would be penalized if we did not expand the direct airline traffic with the United States. These economic development boards have missed some very important convention opportunities in the past because Americans had to go through Toronto or Montreal before reaching Calgary, Edmonton or Ottawa.

People in Ottawa also told us that they had difficulty in attracting investments in the area, especially from the United States, as well as new high-tech plants because they did not have direct air communications with some regions of the United States.

[*Texte*]

Comment votre corporation de développement économique réagit-elle face à cette réalité que d'autres régions du Canada vivent? Est-ce que cela ne s'applique pas aux Maritimes? S'agit-il d'un contexte tout à fait différent, ou s'agit-il d'arguments dont votre organisme pourrait tenir compte dans de futures discussions sur cette question-là?

• 1510

M. Robichaud: Je pense que ce sont des arguments dont on pourrait tenir compte à l'avenir. Nous ne nous sommes pas arrêtés à la question touristique. Nous nous sommes plutôt concentrés sur le cargo et sur les services existants pour les passagers.

M. Pronovost: Quelles sont les possibilités d'attraction de votre infrastructure touristique actuelle par rapport au marché américain? Sont-elles limitées? Sont-elles grandes? Dans l'éventualité de l'implantation de lignes directes avec certaines villes américaines, quelles seraient les possibilités d'expansion de la ville de Moncton, selon vous?

M. Robichaud: Je crois que les possibilités d'expansion seraient grandes. Pendant l'été, on a un climat agréable et très intéressant pour les Américains. Ils aiment jouer au golf et faire de la voile, par exemple. On a à peu près ce qu'il y a de mieux à cet égard.

Ayant travaillé assez longtemps dans l'industrie du tourisme, je sais qu'on a un problème d'accès. Pour venir ici en avion, il faut passer par Toronto. Il faut changer de compagnie d'avion à Toronto. Les coûts sont tellement élevés que le tourisme par avion n'existe presque pas. On a seulement des touristes qui viennent en voiture. Les infrastructures et la région sont très belles. Il y a la qualité de nos services, le biculturalisme, etc. On a beaucoup d'avantages dans la région.

La région du Grand Moncton est située à une heure de deux parc nationaux. Il y a des plages, des parcs pour les canards, avec Canards illimités. La municipalité de Moncton a toutes sortes de services. On a beaucoup à offrir, mais nous sommes obligés de concentrer toute notre publicité et nos efforts sur ceux qui viennent dans la région en voiture.

M. Pronovost: Quel est le pourcentage de touristes non canadiens qui séjournent au Nouveau-Brunswick pendant la saison estivale?

M. Robichaud: Environ 20 p. 100.

Mr. Schneider: I have a question that relates to this very definite split we seem to take some comfort from, and that is to split cargo from passenger service. If we are to incorporate some bilateral arrangement connecting Canadian air passenger services to the United States—I am thinking particularly in the Maritime leg—and if we are preaching an all-cargo dedicated service, would this not take some compaction and, hence, some ability to make profit from the passenger service?

Mr. Lennox: I do not believe so. The cargo business is very flexible. As we mentioned in our brief, it covers belly cargo in the lower holds of aircraft, combi-aircraft—where a portion of the main deck cabin is freight and a portion is

[*Traduction*]

What does your economic development board think of the problems faced by the other regions of Canada? Are there no such problems in the Maritimes? Is the situation there quite different or could your board take such arguments into consideration next time you discuss the topic?

Mr. Robichaud: I think these arguments are worthy of future consideration. We did not study the tourism issue but rather concentrated on cargo and existing passenger services.

Mr. Pronovost: What are the chances for your tourism infrastructure of attracting people from the United States? What kind of facilities do you have? Are you big or limited? Should we establish direct communication with some American centres? What do you think would be the possibilities of development for the City of Moncton?

Mr. Robichaud: I believe that we would have great possibilities for development. During the summer, we have pleasant weather which attracts Americans; they like playing golf and sailing, for example. In this respect, we offer almost ideal conditions.

I was at one time in the tourism industry and I know that we have a problem of access. To come here by plane, we have to go through Toronto. You have to change airline in Toronto. This is so costly that hardly any tourists come by plane. We only have tourists coming by car. We have got a beautiful infrastructure and the area is beautiful too. We offer good service, we are bicultural, etc. Our region offers many advantages.

The Greater Moncton area is one hour away from two national parks. We have beaches, parks for ducks unlimited. The municipality of Moncton offers all kinds of services. We have a lot to offer, but we have to concentrate our publicity and our efforts on those tourists that come by car.

Mr. Pronovost: Which percentage of the tourists that spend the summer in New Brunswick are non-Canadian?

Mr. Robichaud: Roughly 20%.

M. Schneider: J'ai une question qui concerne la démarcation qui est faite entre le service marchandises et le service passagers et dont nous semblons nous réjouir. Nous voulons avoir un accord bilatéral relativement au service aérien passagers vers les États-Unis—j'avais surtout à l'esprit le tronçon des Maritimes—et si nous encourageons un service purement axé sur le fret, cela n'entraînerait pas un certain tassement et, partant, la possibilité d'un service voyageur rentable?

M. Lennox: Je ne crois pas. Le transport de fret marchandise est un secteur très souple. Comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, ça couvre les marchandises transportées à fond de cale, les avions mixes dont une partie

[*Text*]

passenger—and then the all-freighter aircraft. At this point, there is such a separation between freight and passenger, where you put it, and the rules under which it operates could be quite successfully segregated.

I suspect that question would probably pertain most to combi-aircraft, where you have a portion of the aircraft in freight and a portion of the aircraft in passenger. Not many transborder services operate with combi-aircraft. We tend to use those for the northern services in Canada and for the trans-Atlantic services. A very good example right now is KLM, which did a study of the Ottawa market about a year and a half ago. They entered the Ottawa market with a Boeing 747 combi-freighter out of Amsterdam to Ottawa via Halifax twice a week, with main deck cargo. They are in fact hauling Nebraska horse meat from the United States out of Ottawa via Halifax to Amsterdam, and making a dollar at it in a market nobody knew existed 18 months ago. The advantage of the combi-aircraft is that they can move the partition in the main deck, depending on how many passengers versus how many pallets of freight they have sold for each flight. So it is an extremely flexible system.

The interesting part about KLM is that on the return leg across the Atlantic eastbound, they depart Ottawa in the evening, stop at Halifax, fill up a lower hold with lobster, and keep on going to Europe. It is the best of all worlds to all people.

There are some interesting angles on the air cargo business, but it is just so sophisticated now, so advanced, from our perspective it seems very difficult to try to force the passenger rules on top of it.

• 1515

The Vice-Chairman: Sister Cormier, Mr. Lennox, thank you very much for your presentation. We certainly appreciate it.

The Chairman: We would like to welcome the Greater Moncton Chamber of Commerce and Mr. John Bowman, Chairman of the Passenger and Airport Services Committee; Bill Whalen, Executive Vice-President; and Paul Richard, President of the Greater Moncton Chamber of Commerce.

Mr. Bowman (Chairman, Passenger and Airport Services Committee, Greater Moncton Chamber of Commerce): First of all, welcome back, Mr. Chairman. As a New Brunswicker, it is good to see you back.

The Chairman: It is nice to be here. I cannot even say that I miss the palm trees of Baghdad. The snow looks pretty good.

Mr. Bowman: Mr. Chairman, members of the committee, on behalf of the Greater Moncton Chamber of Commerce, the largest Chamber of Commerce in the province, we would like to welcome you to greater Moncton. Our chamber has long been an advocate for improvements in air service through our Passenger and Airport Services Committee. It is through the efforts of our committee that Transport Canada has established the Airport Economic

[*Translation*]

des cabines est occupée par du fret et l'autre par des passagers et enfin les avions qui transportent uniquement du fret. C'est à ce moment-là qu'on fait la distinction entre le fret et les voyageurs et on pourrait très facilement avoir deux règlements distincts.

Je suppose que le problème joue surtout dans le cas des appareils mixtes, où une partie de l'appareil sert à transporter du fret et l'autre à assurer le transport des passagers. Il y a peu de transporteurs qui utilisent ce genre d'avions. On les réserve en général au Grand Nord canadien et aux vols transatlantiques. On a un très bon exemple d'actualité avec la KLM, qui a fait faire une étude du marché d'Ottawa il y a un an et demi. La compagnie a percé le marché d'Ottawa en utilisant un Boeing 747, mixte, qui assurait deux fois par semaine la liaison Amsterdam–Ottawa, via Halifax, le point principal étant réservé au transport des marchandises. De fait, cette compagnie transporte de la viande de cheval du Nebraska à partir d'Ottawa vers Amsterdam, en passant par Halifax, et réalise quelques bénéfices grâce à un marché dont on ignorait l'existence il y a 18 mois. Ces avions mixtes présentent un avantage en ce sens que la cloison qui sépare la marchandise des passagers est mobile et peut être ajustée en fonction du nombre de passagers et de la quantité de marchandises pour chaque vol. C'est donc un système extrêmement souple.

Dans le cas de la KLM, ce qui est intéressant c'est que pour le vol de retour qui passe par l'Atlantique, le départ se fait d'Ottawa le soir, avec escale à Halifax, où une soute inférieure de l'avion est remplie de homards, pour poursuivre ensuite le vol vers l'Europe. Autrement dit, tout le monde en profite.

Le transport aérien des marchandises présente certaines facettes intéressantes, mais il est si complexe en ce moment et si perfectionné, de notre point de vue, qu'il semble difficile de lui imposer en outre les règles qui s'appliquent aux passagers.

Le vice-président: Soeur Cormier, monsieur Lennox, merci beaucoup de votre témoignage. Il est fort apprécié.

Le président: Nous aimerions maintenant souhaiter la bienvenue à la Chambre de commerce du Grand Moncton et M. John Bowman, président du Comité des services passagers aéroportuaires; Bill Whalen, vice-président exécutif; et Paul Richard, président de la Chambre de commerce du Grand Moncton.

M. Bowman (président, Comité des services passagers aéroportuaires, Chambre de commerce du Grand Moncton): Tout d'abord, monsieur le président, content de vous revoir. Les Nouveau-Brunswickois sont heureux de vous revoir.

Le président: Je suis heureux d'être de retour. Je ne peux même pas dire que les palmiers de Bagdad me manquent. La neige est bien jolie.

M. Bowman: Monsieur le président, les membres du comité, au nom de la Chambre de commerce du Grand Moncton, la Chambre de commerce la plus importante de la province, nous aimerions vous souhaiter la bienvenue dans le Grand Moncton. Notre chambre a longtemps préconisé une amélioration des services aériens par le biais de notre Comité des services passagers et aéroportuaires. C'est grâce aux efforts de notre comité que Transports Canada a créé la

[*Texte*]

Development Board, that our community is looking at the issue of airport transfer, and that we are here today involved in today's central issue.

It gives us a great deal of pleasure to appear before such a prestigious group today and discuss an issue of such vital importance to our continent, our country, and our community. We understand it was rather a last minute decision to come to Moncton, and may we extend our appreciation to the committee for having made time available in your schedule to hear from New Brunswickers on this sensitive issue.

In coming to greater Moncton, you are visiting one of the truly progressive communities in eastern Canada. During the past number of years, greater Moncton has been dealt a series of tough economic blows, but as you can see, we are alive and well and continue to prosper. Transportation has always been a key to our economic success and the importance of that sector is not diminished today. While the mode of transportation continues to change, the geographic location of greater Moncton provides us with numerous economic opportunities.

The world events of the last two years have only added to the remarkable fact that this planet we call home is really one global market. If we as New Brunswickers are not ready, willing, and able to compete at that global level, we are going to be left behind.

• 1520

Competing at this global level has three components. Firstly, you must have a product or service that enables you to compete. Secondly, you must have a steady and reliable product supply. Thirdly, you must have the ability to deliver your product to the customer on demand.

This product delivery, the transportation of goods and services to any corner of the world, is the essence of our brief today.

While New Brunswick, and indeed Atlantic Canada, are often thought of as poor cousins and a drain on the federal system, that mentality is prevalent only with those unable to understand the uniqueness of our area. We know full well that while our numbers may be small, our ability is second to none. Mr. Chairman, we are a dynamic and talented lot in this province. I suggest, sir, you might attest to that yourself personally.

The innovativeness of companies like Ocean Optical from Moncton are prime examples. They have developed world-class technology in the optical industry and are competing and succeeding in the global market. Sabian Cymbals of Meductic produce drum cymbals used by world-class performers. They compete in the global market. Sea Farm Industries has developed as leaders in the aquaculture industry. Triangle Kitchens of Dieppe has competed world-wide in the kitchen cabinetry market.

[*Traduction*]

Commission de développement économique de l'aéroport, que notre communauté s'intéresse à la question des transferts aéroportuaires, et que nous participons aujourd'hui à cette question centrale.

C'est avec grand plaisir que nous comparaissons aujourd'hui devant un groupe aussi prestigieux pour discuter d'une question d'importance si vitale pour notre continent, notre pays et notre communauté. Nous croyons comprendre que la décision de venir à Moncton a été prise à la dernière minute et nous vous remercions d'avoir trouvé un créneau dans votre programme pour entendre les Néo-Brunswickois sur cette question si délicate.

En venant dans le Grand Moncton, vous visitez une des communautés vraiment progressives de l'est du Canada. Au cours des dernières années, le Grand Moncton a subi une série de rudes coûts économiques mais comme vous pouvez le voir, nous avons toujours bon pied bon oeil et nous continuons à prospérer. Les transports ont toujours été une clé de notre succès économique et l'importance de ce secteur n'a pas diminué aujourd'hui. Alors que les modes de transport continuent à changer, la situation géographique du Grand Moncton nous offre de nombreuses possibilités économiques.

Les événements mondiaux des deux dernières années ont ajouté au fait remarquable que cette planète que nous appelons notre chez nous est en réalité un seul et unique marché. Si nous, Néo-Brunswickois, ne sommes pas prêts, décidés et aptes à nous battre économiquement à ce niveau planétaire, nous serons laissés pour compte.

La compétition à ce niveau planétaire comporte trois éléments. Premièrement, il faut avoir un produit ou un service qui permette de rivaliser avec les autres. Deuxièmement, il faut avoir un produit dont l'approvisionnement est régulier et fiable. Troisièmement, il faut avoir la possibilité de livrer ce produit au client sur demande.

Cette livraison des produits, le transport des biens et des services aux quatre coins du monde est l'objet de notre mémoire.

Alors que le Nouveau-Brunswick, voire le Canada atlantique, sont souvent considérés comme cousin pauvre et un fardeau pour le système fédéral, cette mentalité n'est prévalente que chez ceux qui ne comprennent pas le caractère unique de notre région. Nous savons fort bien que même si nous sommes peu nombreux, nous n'avons rien à envier à personne sur le plan des compétences. Monsieur le président, notre province est peuplée de gens dynamiques et talentueux. Vous pourriez vous-même en attester personnellement.

Le caractère novateur de compagnies comme *Ocean Optical* de Moncton en est l'exemple vivant. Elles ont développé des technologies de classe mondiale dans le domaine de l'optique et se sont fait une place enviée sur le marché international. *Sabian Cymbals* de Meductic fabrique des cymbales utilisées dans le monde entier. Sea Farm Industries est à l'avant-garde de l'industrie aquicole. *Triangle Kitchens* de Dieppe a sa place dans le concert international de l'ébénisterie de cuisine.

[*Text*]

These few success stories are given as illustrations of the ability of New Brunswick entrepreneurs to compete on the world stage. We have the products and services. We are able to compete.

If the salmon farmer in New Brunswick wants to compete for business on the United States west coast, for example, he must ensure he has a steady and reliable resource supply. A great deal of work has been done by the province to ensure our fishing and aquaculture industries develop a more consistent supply base in order to compete. It only makes sense. A San Francisco restaurant wants to have salmon on its menu each day, each and every day, not on a hit and miss basis. If we are going to compete, we must ensure that continual supply is available.

The transportation of those goods and services is the third important element of our ability to be successful in the world market. I am sure the provincial government has briefed you about the successes in the lobster and aquaculture industries, and on the problems we have had getting these time-sensitive products to market.

It is therefore clear that in getting the product to market we need help, and that is precisely where we see open skies playing a key role and why we support the open skies initiative, especially with respect to air cargo services.

With a resource-based economy that provides numerous time-sensitive products to the global market, it is imperative that a more liberalized transborder policy covering air service be developed. No longer can we compete without open and timely access to the United States, Europe and Asia, for our products and services. The current limitations on transborder air service provide a major impediment to our ability to compete.

With the introduction of deregulation of the airline industry within Canada we have witnessed many benefits for Atlantic Canada consumers. We have more carriers and enjoy a better level of service than ever before. However, for national transportation centres like Moncton, the limited capacity for cargo on the present passenger aircraft being utilized, requires alternate air cargo transportation methods.

The more volatile issues within the open skies concept would appear to be with the larger, more complex passenger service. Therefore, it would be our suggestion that consideration be given to separating cargo and passenger operations within the framework of the open skies negotiations. While the successful negotiation of both the passenger and cargo operations is the ultimate objective, our suggestion serves to offer a phased-in alternative to achieving the final result.

[*Translation*]

Ces quelques exemples de réussite vous montrent que les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick ont leur place sur la scène mondiale. Nous avons les produits et les services. Nous pouvons les offrir à des prix compétitifs.

Si l'éleveur de saumon du Nouveau-Brunswick veut commercialiser ses produits sur la côte ouest des États-Unis, par exemple, il lui faut absolument un approvisionnement en ressources régulier et fiable. La province a beaucoup fait pour assurer que nos industries de pêche et d'aquiculture produisent de manière plus constante pour pouvoir rivaliser avec leurs concurrents. C'est logique. Le restaurant de San Francisco veut du saumon à son menu tous les jours et non pas au petit bonheur la chance. Si nous voulons être concurrentiels, il faut assurer cette continuité d'approvisionnement.

Le transport de ces biens et de ces services est le troisième élément important de notre aptitude à réussir sur le marché mondial. Je suis certain que le gouvernement provincial vous a rapporté les succès des industries du homard et de l'aquiculture, et les problèmes de livraison de ces produits si sensibles au facteur temps sur les marchés.

Il est par conséquent clair que pour faire parvenir ces produits sur les marchés, il nous faut de l'aide et c'est précisément la raison pour laquelle nous voyons la politique ciels ouverts jouer un rôle-clé et la raison pour laquelle nous appuyons cette initiative surtout pour les services de fret aérien.

Notre économie étant fondée sur les ressources et offrant de nombreux produits sensibles au facteur temps au marché international, il est impératif de mettre en place une politique transfrontalière plus libérale de service aérien. Il ne nous est plus possible d'être concurrentiels sans accès ouvert et opportun aux États-Unis, à l'Europe et à l'Asie pour nos produits et nos services. Les restrictions actuelles imposées au service transfrontalier aérien sont un obstacle majeur à notre potentiel concurrentiel.

Nous avons constaté de nombreux avantages pour les consommateurs du Canada atlantique découlant de la déréglementation de l'industrie aérienne au Canada. Nous avons plus de transporteurs et nous bénéficions d'un meilleur niveau de service que jamais auparavant. Cependant, pour les centres de transport national comme Moncton, la capacité limitée de fret sur les appareils de passagers actuellement utilisés nécessite d'autres méthodes de transport pour le fret aérien.

Les questions plus délicates dans le concept de ciels ouverts sembleraient concerner les services plus importants et plus complexes destinés aux passagers. Par conséquent, nous suggérons une séparation des activités de fret et de passagers dans le cadre des négociations sur le concept de ciels ouverts. Bien que l'objectif ultime soit la réussite de la négociation à la fois portant sur les activités de transport de passagers et celle de transport de marchandises, notre suggestion offre une solution de rechange permettant d'atteindre le résultat final progressivement.

[*Texte*]

• 1525

While endorsing the open skies concept, we do have some concerns primarily aimed at cabotage. The opening up of passenger routes to major U.S. carriers within our country could have negative effects on the Canadian airline industry and, in particular, some smaller centres in Atlantic Canada.

While creating some opportunities for Canadian carriers to compete for additional business in the larger and more lucrative U.S. market, the sheer size of the competition would potentially hamper our fine Canadian carriers' ability to survive.

In order to have a realistic chance for survival in a more liberalized transborder air system, the Canadian government must provide a level playing field for the Canadian carriers to compete. We do not recommend that any favourable consideration be given to our carriers, but they should expect to be treated equally in respect to government regulation and induced cost not faced by their competition.

In conclusion, the Greater Moncton Chamber of Commerce supports a more liberal transborder air regulation. This would provide us not only with the essential element of access to world markets but also with an opportunity to develop new markets within this global marketplace.

As previously stated, we suggest that a separation of the cargo and passenger issues may provide an opportunity for the government and U.S. legislators to deal exclusively with the issues governing each.

In any event, the opening of the transborder bilateral air regulation is an idea whose time has come, and we strongly encourage you to move forward with this vital issue.

The Chairman: Thank you, Mr. Bowman. I want to congratulate you and your members from the Greater Moncton Chamber of Commerce for putting together a supportive brief of the concept of what is under consideration.

I note with some interest that at the beginning of your brief you suggest that Moncton was a last-minute decision. I can assure you, sir, that indeed was not the case. I can advise you that Moncton from the very beginning—and I was involved in those discussions—was very much on the minds of all of us, and when the timetable was put together there was no question from any of the committee members that we should indeed spend as much time here as has been given every other centre the committee has visited.

I might also say that I can relate to the comments you make about poor cousins in relation to New Brunswick and Atlantic Canada, but I can tell you now that I feel satisfied that that point of view is held in just a very small segment of a rather large province in the centre of Canada, none of which is represented on this committee. So feel at ease.

Mr. Bowman: That is comforting to know, Mr. Chairman.

An hon. member: Mr. Chairman, if you are referring to Ontario, you blew it just there.

[*Traduction*]

Tout en souscrivant au concept de ciels ouverts, le cabotage, en particulier, nous pose certains problèmes. L'ouverture de lignes de passagers aux principaux transporteurs américains dans notre pays pourrait avoir des effets négatifs sur l'industrie aérienne canadienne et en particulier sur certains petits centres du Canada atlantique.

Tout en créant quelques possibilités d'activités supplémentaires pour les transporteurs canadiens sur le marché plus important et plus lucratif des États-Unis, le simple poids de la concurrence pourrait rendre impossible la survie de nos excellents transporteurs canadiens.

Pour avoir une chance réaliste de survie dans un système de transport aérien transfrontalier plus libéralisé, il faut que le gouvernement canadien fasse en sorte que les transporteurs canadiens soient sur un pied d'égalité avec leurs concurrents. Nous ne recommandons pas de faveurs pour nos transporteurs, mais ces derniers devraient pouvoir compter être traités sur un pied d'égalité en termes de réglementation gouvernementale et de coûts induits auxquels leurs concurrents ne sont pas assujettis.

En conclusion, la Chambre de commerce du Grand Moncton appuie une réglementation plus libérale des services aériens transfrontaliers. Cela nous fournirait non seulement l'élément essentiel d'accès au marché mondial mais également la possibilité de pénétrer de nouveaux marchés dans le monde.

Comme nous l'avons dit précédemment, nous pensons qu'une séparation des questions portant sur le transport des marchandises et le transport des passagers pourrait permettre au gouvernement et aux législateurs américains de traiter exclusivement des questions concernant chacune.

Quoi qu'il en soit, l'ouverture de la réglementation aérienne bilatérale transfrontalière est une idée dont le temps est venu, et nous vous encourageons fortement à progresser sur cette question vitale.

Le président: Merci, monsieur Bowman. Je tiens à vous féliciter ainsi que les membres de la Chambre de commerce du Grand Moncton d'avoir préparé un mémoire appuyant le concept qui fait l'objet de cette étude.

Je remarque avec un certain intérêt qu'au début de votre mémoire, vous dites que l'étape de Moncton a été une décision de dernière minute. Je peux vous assurer, monsieur, que cela n'a pas du tout été le cas. Je peux vous dire que Moncton dès le tout début—et j'ai participé à ces discussions—était une étape à laquelle nous pensions déjà tous, et quand le calendrier a été composé il était entendu par tous que nous consacrerions autant de temps à Moncton qu'à tous les autres centres que nous devions visiter.

J'ajouterai également que je comprends fort bien vos propos sur les pauvres cousins que seraient le Nouveau-Brunswick et le Canada atlantique, mais je peux vous dire qu'à mon avis, ce point de vue n'est exprimé que par un tout petit segment d'une province assez grande au centre du Canada et qui n'est pas représentée au sein de ce comité. N'ayez donc pas de crainte.

M. Bowman: C'est très réconfortant, monsieur le président.

Une voix: Monsieur le président, si vous faites allusion à l'Ontario, vous avez gagné.

[*Text*]

The Chairman: Did I refer to Ontario? Did I say Ontario? Check the record on it.

Mr. Comuzzi: Mr. Bowman and gentlemen, thank you for coming this afternoon and presenting your concerns about what we are trying to find out as increased... Well, this is sometimes referred to as open skies, but we are really not sure at this stage what open skies is. We like your input very much.

I am sure that what you have told us today will help us and help our folk who will be working on the recommendations that will eventually go to the negotiators who will be working on your behalf and on behalf of other centres in this country to ensure, hopefully, that our position will be well kept and well maintained.

• 1530

I would like expansion on this point on page 4:

> In order to have a realistic chance for survival in a more liberalized transborder air system, the Canadian government must provide a level playing field for the Canadian carriers to compete. We do not recommend any favourable consideration be given to our carriers, but they should be expected to be treated equal in respect to government regulation and induced costs not faced by their competition.

Mr. Bill Whalen (Executive Vice-President, Greater Moncton Chamber of Commerce): Basically we are inferring that there appear to be a number of factors currently posing threats to our Canadian carrier system when you are talking in terms of direct competition with their American counterparts. There are concerns over things like the fuel costs currently in place. The proposed cost recovery policy, which is now being debated—I guess that is the appropriate word to use—provides for some concerns within the carrier industry, I realize.

What we are hoping will occur as part of the negotiation process is that the operating regulations and cost factors that are part of the Canadian aviation industry will be looked at in comparison to the same conditions the American aviation industry operates under, particularly any potential, I use the word, "subsidies" that may be in place under the American carrier system, whether they be directly called subsidies or veiled subsidies.

One example—it is our understanding that the Department of Defence in the United States provides a—I guess "subsidy" is the word we will use, a retainer if you will—to American carriers. They are on the yearly retainers so that they are on the stand-by list for troop mobilization efforts. Whether we call that a retainer or we deal with it as a subsidy, there is a direct profit margin involved for U.S. carriers. I think all we are saying, without knowing all the specific details involved, is that we think that should be part of the process looked at in order for our Canadian carriers, at least from a Canadian perspective, to be dealt with equally with their American counterparts.

[*Translation*]

Le président: Est-ce que j'ai parlé de l'Ontario? Est-ce que j'ai dit Ontario? Vérifiez la transcription.

M. Comuzzi: Monsieur Bowman, messieurs, merci d'être venus cet après-midi et de nous avoir donné votre point de vue sur ce que nous essayons de faire pour augmenter... Enfin, on appelle parfois ce concept, ciels ouverts, mais nous ne sommes pas tout à fait certains pour le moment de ce qu'on entend par ciels ouverts. Nous apprécions donc votre participation.

Je suis certain que ce que vous nous avez dit aujourd'hui nous aidera et aidera ceux qui seront chargés d'écrire les recommandations qui éventuellement seront transmises aux négociateurs qui négocieront en votre nom et au nom d'autres centres de ce pays afin de garantir, nous l'espérons, le maintien et la préservation de notre position.

Je voudrais que vous m'expliquiez ce paragraphe qui figure à la page 4:

> Pour avoir une chance réaliste de survie dans un système de transport aérien transfrontalier plus libéralisé, il faut que le gouvernement canadien fasse en sorte que les transporteurs canadiens soient sur un pied d'égalité avec leurs concurrents. Nous ne recommandons pas de faveurs pour nos transporteurs, mais ces derniers devraient pouvoir compter être traités sur un pied d'égalité en termes de réglementation gouvernementale et de coûts induits auxquels leurs concurrents ne sont pas assujettis.

M. Bill Whalen (vice-président exécutif, Chambre de commerce du Grand Moncton): Nous disons qu'un certain nombre de facteurs semblent menacer actuellement notre réseau de transporteurs canadiens quand ils entrent en concurrence directe avec les transporteurs américains. Les prix actuels du carburant causent notamment de l'inquiétude. La politique de recouvrement des coûts dont on est en train de discuter inquiète les transporteurs, je le sais.

Nous espérons qu'au cours du processus de négociations on tiendra compte des règlements d'exploitation et des facteurs-coûts inhérents au transport aérien canadien en les comparant aux conditions dans lesquelles fonctionne le transport aérien américain, en portant une attention particulière à ce que j'appelle les «subventions» dont peut profiter le réseau de transporteurs des États-Unis, qu'il s'agisse de subventions directes ou voilées.

Par exemple, nous croyons savoir que le département de la défense aux États-Unis verse ce que j'appellerais une «subvention» annuelle, ou une provision, si vous préférez, aux transporteurs américains, afin qu'ils puissent se tenir prêts à décoller au cas où des troupes seraient mobilisées. Qu'on parle de provisions ou de subventions, les transporteurs américains bénéficient ainsi d'une marge de profits directe. Sans en connaître exactement tous les détails, nous disons qu'à notre avis, on devrait tenir compte de ces facteurs afin que nos transporteurs canadiens se trouvent sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: You are also familiar with what we have heard in the other hearings, when they talk about the competitive edge that U.S. carriers may have. One of the great areas is that we do not have a system in Canada whereby carriers can lease aircraft in Canada. Because of depreciation or whatever other laws there are, they cannot lease their aircraft. They therefore have to go out of the country in order to lease their aircraft, then pay these huge sums. Plus a withholding tax that truly makes it. . . You are aware of that?

Mr. Whalen: Yes.

Mr. Comuzzi: That is interesting. I did not know there were stand-by fees for some of the U.S. carriers. Whenever I have come across money going from the government to an individual or corporation, I call that a subsidy. They will try to put different names on it, but it is—

Mr. Whalen: It is a question that will always exist in the transborder—

• 1535

Mr. Comuzzi: That is a very useful piece of information. Thank you very much for it.

I know the concern, the care and the importance of transferring and moving cargo, especially time-sensitive materials to different parts and states. We heard some information earlier today that two-thirds of the product has to find its way to Toronto for distribution elsewhere. I have two questions with respect to that. First, is it your understanding that two-thirds of the freight shipped out of this area goes to Toronto for trans-shipment to other areas? Is that correct?

Mr. Whalen: The figures that we have been given indicate that is the case. From our information they appear to be slightly different on the fisheries and aquaculture products, because of the prevalence of the Boston market within that transportation method.

The majority of our southeast New Brunswick regional fishing and aquaculture concerns truck their product directly to Boston for shipment out, because of the broker market in Boston. That is primarily the problem that has been caused in the depression of the lobster market within the last 18 months, because of a number of factors. There is the Japanese scenario, with the death of the emperor; the Boston market basically had *carte blanche*, if you will, with our resource. I think something the provincial government has been trying to work at is the developing of new markets, so that we are not dependent on basically two marketplaces, which has been the case in past years. Let us almost do our own brokering and take the product directly to market, whether it be the west coast of the United States, the west coast of Canada, Asia, or Europe. Let us get more involved and eliminate the middleman, as the previous group said.

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Vous êtes également au courant de ce que des témoins nous ont dit à d'autres réunions, lorsqu'ils ont parlé du léger avantage concurrentiel dont peuvent profiter les transporteurs américains. C'est notamment parce que nos transporteurs ne peuvent pas louer leurs appareils au Canada. Ils ne peuvent pas les louer à cause des dispositions législatives relatives à l'amortissement ou à quelqu'autre facteur. Ils doivent donc aller louer leurs appareils à l'étranger et doivent alors payer des sommes considérables. Vient s'ajouter à cela une retenue fiscale, ce qui empire vraiment. . . vous êtes au courant?

M. Whalen: Oui.

M. Comuzzi: C'est intéressant. Je ne savais pas que certains transporteurs américains recevaient une provision pour se tenir prêts à décoller. Selon moi, chaque fois que le gouvernement verse de l'argent à un particulier ou à une société, il s'agit d'une subvention. On essaie parfois d'utiliser d'autres termes, mais c'est. . .

M. Whalen: C'est une question qui surgira toujours dans les négociations entre deux pays. . .

M. Comuzzi: C'est un renseignement très utile que vous nous avez donné. Je vous en remercie beaucoup.

Je sais quel soin et quelle importance on accorde au transport des marchandises vers différentes parties du pays et différents États, en particulier quand il s'agit de marchandises dont le délai de livraison est critique. Nous avons entendu dire tantôt que les deux-tiers des produits doivent passer par Toronto avant d'être réacheminés vers leur destination finale. J'ai deux questions à poser à ce propos. Premièrement, êtes-vous d'avis que les deux-tiers des marchandises expédiées de cette région passent par Toronto pour être ensuite réexpédiées vers d'autres régions? Est-ce exact?

M. Whalen: Les chiffres qu'on nous a donné semblent l'indiquer. D'après nos renseignements, les chiffres semblent un peu différents en ce qui concerne les produits de la pêche et de l'agriculture, à cause de la prédominance du marché de Boston dans cette sorte de transport.

La plupart de nos entreprises de pêche et d'agriculture du sud-est du Nouveau-Brunswick transportent directement leurs produits à Boston par camion, d'où ils sont ensuite expédiés à leur destinataire, parce que c'est là que se fait le courtage. C'est la principale cause du problème qui a sévi lors du ralentissement marqué du marché du homard au cours des 18 derniers mois, mais il y avait également d'autres facteurs. Il y a eu le cas du Japon, par exemple, où l'empereur est décédé, et celui du marché de Boston qui a eu pratiquement carte blanche en ce qui concerne nos ressources. Je pense que le gouvernement de la province a essayé d'ouvrir de nouveaux marchés afin que nous ne dépendions pas principalement de deux marchés, comme c'était le cas dans le passé. Prenons pratiquement tout notre courtage en main et apportons le produit directement au marché, que ce soit sur la côte ouest des États-Unis, la côte ouest du Canada, en Asie ou en Europe. Faisons davantage nous-mêmes et éliminons l'intermédiaire, comme l'a dit le groupe qui nous a précédé.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: I think we have heard that.

I have just one final question, and it has to do with the services provided throughout Atlantic Canada. As we know, with the movement by Canadian and Air Canada towards a more hub-and-spoke concept in their provision of airline services in the country, there is more reliance in small communities, such as those from which Iain and I come, on small feeder airlines. At one time these small feeder airlines were individual operations or privately owned, but since deregulation they seem to blend in more with the Canadian partners and Air Nova.

If we weaken the base, if we weaken the economic structure of Canadian and Air Canada—and removing its ability to carry cargo will certainly weaken its economic base—there will be a real fear that we may be weakening the very service we provide to small communities in this country. I am sure your group has given thought to that, and I would appreciate your comments and position on it.

Mr. Bowman: We recognize that there could be some movement off the national carrier. It is generally felt at this point, particularly with the smaller commuter carriers—they do not have the capacity to carry cargo in any event and often do not do that—that any enhancement of transborder service, particularly with respect to cargo, would be an enhancement of, rather than a major competitive threat directly to, the current carriers in service.

It is our understanding that the online cargo service being provided to the Moncton area today by Air Canada and their freighter service would not be affected to a major extent, especially in some of the areas we are suggesting with regard to aquaculture.

• 1540

They do not really carry that kind of cargo out of this area. While in any given competitive situation there will always be risk—there is no question about that—we do not believe it would substantially hinder the current carrier. In fact we see some potential opportunities there.

Mr. Whalen: As we mentioned in our brief within greater Moncton we have seen tremendous growth in our airline industry since deregulation, both on the hub and spoke feeder system from Moncton to Halifax and the westbound system through to Montreal and Toronto and connecting from there.

The capacity of cargo that comes out of greater Moncton is extremely limited. The largest aircraft we fly in a passenger mode is a DC-9 and it has very little cargo capacity.

The hub-and-spoke system we use to fly to Halifax, while working very efficiently for passenger service, is of little use in the cargo side, again because of the aircraft. We do not see Moncton increasingly becoming a passenger terminal. Halifax does an excellent job and is well positioned within the passenger mode.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Je pense que nous avons en effet entendu cela.

J'ai une dernière question qui porte sur les services dans toute la région de l'Atlantique. Depuis que Canadien et Air Canada ont adopté le système de service en étoile pour le transport aérien au pays, on se fie davantage aux petites lignes d'apport, dans les petites localités comme celles d'où Ian et moi venons. Il fut un temps où ces petites lignes aériennes d'apport étaient des entreprises dirigées par des particuliers, mais depuis la déréglementation, elles semblent se fondre davantage avec les partenaires de Canadien et avec Air Nova.

Si nous affaiblissons la base, c'est-à-dire la structure économique de Canadien et d'Air Canada, ce qui sera certainement le cas si ces compagnies ne peuvent plus transporter de marchandises, il y aura lieu de craindre un affaiblissement du service même dont bénéficient les petites localités du pays. Je suis persuadé que les membres de votre groupe y ont réfléchi et je voudrais connaître votre opinion à ce sujet.

M. Bowman: Nous reconnaissons que les transporteurs nationaux pourraient avoir tendance à se retirer de ce service. On a tendance à penser, en particulier dans le cas des petits transporteurs de banlieue, qu'ils n'ont pas la capacité de transporter des marchandises et que bien souvent ils ne le font pas, de sorte que toute amélioration du service transfrontalier, surtout en ce qui concerne les marchandises, contribuerait à améliorer le service assuré par les transporteurs actuels, plutôt que de menacer directement leur position concurrentielle.

Nous croyons savoir que le service de fret en direct assuré dans la région de Moncton actuellement par Air Canada et son service de fret ne serait pas touché dans une grande mesure, en particulier en ce qui concerne les produits d'aquiculture.

Cette compagnie ne transporte pas vraiment ce genre de marchandises à partir d'ici. Il est certain que dans toutes situations concurrentielles il y a toujours un risque, mais nous ne croyons pas que le transporteur actuel en souffrirait grandement. En fait, nous y voyons plutôt certaines possibilités.

M. Whalen: Comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, le secteur du transport aérien a connu une croissance formidable dans la grande région de Moncton depuis la déréglementation, tant en ce qui concerne le service d'apport en étoile de Moncton à Halifax qu'en ce qui concerne le service vers l'Ouest en passant par Montréal et Toronto, où se fait la correspondance.

Le volume de fret qu'on peut transporter à partir du Grand Moncton est extrêmement limité. Les plus gros avions qui transportent des voyageurs ici sont des DC-9, et ils ont une capacité de fret très faible.

Le réseau en étoile à destination de Halifax fonctionne très efficacement en ce qui concerne le service voyageur, mais il ne sert pas beaucoup pour le transport de marchandises, encore là à cause des appareils utilisés. Nous ne pensons pas que Moncton deviendra de plus en plus une aérogare pour voyageurs. Halifax fait un excellent travail et se trouve bien située en ce qui concerne le transport des voyageurs.

[*Texte*]

With Air Canada servicing Moncton with their freighter service, the cargo side is one of the areas we see as being very positive for the Moncton airport. We would like to see growth continue.

However, as indicated in a recent article by Jeff Bridges, Vice-President of Air Canada Cargo, 15% of the revenue cargo is now generating for Air Canada is from partnerships and affiliations with potential U.S. or Canadian carriers. While the aircraft and freighter operations they currently run may change the scenerio, the use of cargo operations would potentially increase because of that.

Mr. Angus: Gentlemen, thank you for coming before us. I have never seen so many groups singing the same song from so many different songsheets. You have done very well here in Moncton today.

The examples you used of local manufacturers who compete in the global market, do they all use air as a means of getting their products to that market?

Mr. Whalen: Not exclusively, but air is certainly a component within their marketing capability. The kitchen cabinetry company, for example, primarily uses trucking and shipping. Air does play a greater part in emergency or smaller-piece operations of the other two, however. I suppose it depends on the size of the packaging.

Mr. Angus: Given that furniture was one of the items opened up under the Free Trade Agreement—there had been a fairly substantial level of protection of about 24% or 25%—will they be concerned that they might not be able to compete?

This would especially be the case if we were talking about cheap backhaul. A nearly empty courier plane coming up here primarily to take back fisheries products might drastically undercut trucking and create some damage to that particular industry. In general terms, I am not sure if that would happen from the bulk point of view, in terms of the size of the product and whether the efficiencies of air would serve, in terms of a general shipper, for that type of product.

• 1545

As I say, they do use it, certainly not to the extent that the other examples we gave do, but it is more of an emergency, secondary transportation method for them. That is an issue out there in terms of a concern to be thought of, but our position is that we do not see it as a major factor at this point.

Mr. Angus: Gentlemen, I think your position is fairly clear. I thank you for your time and your energy.

[*Traduction*]

Étant donné que la compagnie Air Canada assure un service de fret à Moncton, nous y voyons l'un des aspects très positifs pour l'aéroport de Moncton. Nous aimerions voir cette croissance se poursuivre.

Cependant, comme l'a dit récemment dans un article Jeff Bridges d'Air Canada, vice-président-fret, 15 p. 100 des recettes d'Air Canada pour le fret résultent d'associations et d'affiliations avec des transporteurs américains ou canadiens. Bien que les appareils et les activités de transport de fret puissent changer la situation, il pourrait en résulter une augmentation du transport de fret.

M. Angus: Je vous remercie, messieurs, d'être venus. Je n'ai jamais vu tant de groupes chanter la même chanson à partir d'un si grand nombre de partitions différentes. Vous vous en êtes très bien tirés à Moncton aujourd'hui.

Vous avez donné comme exemples les fabricants locaux qui font la concurrence à d'autres entreprises sur les marchés mondiaux; utilisent-ils tous le transport aérien pour faire parvenir leurs produits sur ces marchés?

M. Whalen: Pas exclusivement, mais le transport aérien constitue certainement une élément de leur commercialisation. Un fabricant d'armoires de cuisine, par exemple, transporte ses produits principalement par camion et par bateau. Le transport aérien est plus important que les deux autres modes de transport, cependant, dans le cas des envois d'urgence ou des produits de plus petites dimensions. Je suppose que tout dépend de la taille des colis.

M. Angus: Étant donné que le secteur du meuble est l'un des sujets dont on discute aux termes de l'Accord de libre-échange, les membres de ce secteur craignent-ils de ne plus pouvoir faire face à la concurrence, étant donné qu'ils jouissaient auparavant d'une protection plutôt importante grâce à un tarif de 24 p. 100 ou 25 p. 100?

Ce serait particulièrement le cas si des transporteurs offraient un service bon marché pour le voyage de retour de leurs appareils. Un avion de messagerie presque vide qui viendrait ici surtout pour emporter des produits de la pêche pourrait offrir un service beaucoup moins cher que les camionneurs et risquerait de nuire à cette industrie. D'une manière générale, je ne suis pas certain que ce serait le cas pour les marchandises en vrac, étant donné la taille du produit et compte tenu qu'il n'est pas certain que le transport aérien serait le meilleur moyen de transport pour ce genre de produit.

Je répète que ces fabricants ont recours au transport aérien, mais certainement pas dans la même mesure que les autre secteurs que nous avons donné en exemple; ils y ont plutôt recours en cas d'urgence, c'est-à-dire comme mode de transport secondaire. C'est un élément dont il faut tenir compte, mais nous sommes d'avis que ce n'est pas actuellement un facteur important.

M. Angus: Messieurs, je pense que votre position est assez claire. Je vous remercie du temps et des efforts que vous avez bien voulu consacrer à cette question.

[*Text*]

Mr. Atkinson: Thank you, gentlemen, for your presentation. We have heard all day about the cargo aspect of it. Federal Express has established a presence here. Tell me, if you would, what route are they currently operating?

Mr. Whalen: As you may or may not know, we have been talking to Federal Express and to various carriers in the cargo mode for some time. Well, as Victor Kiam said, he liked it so much he bought the company. They liked it so much they bought into the community in terms of transferring their eastern Canada billing operation to Greater Moncton. It has nothing to do with their cargo operation, but they just thought the community served the needs they required.

So they have come in in terms of that type of presence. Currently, through leased aircraft, leased contract out of Toronto or Ottawa, I am not sure which, they service down through to Moncton. But they, themselves, do not have the rights to fly any of their own aircraft in and out of Moncton. I guess that is part of the open skies process.

But in terms of direct flights into Canada, I believe they have five or six locations, from Montreal westward, where they now have the ability to fly into.

Mr. Atkinson: We have heard about Memphis quite a bit today. I understand Memphis is the hub, if you will, for Federal Express. Items are distributed from that hub, is that correct?

Mr. Whalen: Yes. They have four hubs operating in the U.S., the largest of which is Memphis.

Mr. Atkinson: To your knowledge, are there any other airlines or carriers or cargo carriers that would be able to compete with Federal Express for, say, the specific purpose we have heard about with the Atlantic salmon and the fish and lobster and so on, and the time-sensitive—

Mr. Whalen: Are you speaking of American carriers in particular?

Mr. Atkinson: American or Canadian carriers. I would think that Canadian carriers would have a great deal of difficulty competing. They do not have that type of hub in the United States.

Mr. Whalen: As we talked about earlier, I think the Canadian carriers would be very much looking at partnerships. I think they have indicated that in presentations, certainly in discussions we have had with them already.

From the U.S. perspective, UPS—I think Federal Express and UPS are the two largest in terms of strict cargo operations—would be more than able to compete with Federal Express. In terms of the marketplace, there potentially will be some competition for the businesses there.

Mr. Atkinson: Where is the UPS hub?

[*Translation*]

M. Atkinson: Je vous remercie, messieurs, de votre exposé. On nous a parlé toute la journée de la question du fret. Federal Express s'est taillé une place ici. Pourriez-vous me dire quel trajet cette société exploite actuellement?

M. Whalen: Vous savez peut-être que depuis quelque temps nous nous sommes entretenus avec des représentants de Federal Express et d'autres transporteurs de fret. Comme Victor Kiam qui disait avoir tellement aimé la société qu'il l'a achetée, les propriétaires de l'entreprise ont acheté leur participation dans la collectivité en déménageant leurs service de facturation de l'est du Canada dans la grande région de Moncton. Cela n'a rien à voir avec leur service de fret, mais les administrateurs ont simplement pensé que notre ville répondait à leurs besoins.

L'entreprise s'est donc ainsi taillée une place ici. À l'heure actuelle, elle offre un service jusqu'à Moncton, au moyen d'appareils loués à Toronto ou à Ottawa, je n'en suis pas certain. La société n'a cependant pas le droit d'utiliser ses propres appareils à Moncton. Je suppose que cela fait partie du processus d'ouverture des espaces aériens.

En ce qui concerne les vols directs au Canada, je crois que la société est maintenant autorisée à se rendre dans cinq ou six endroits à l'ouest de Montréal.

M. Atkinson: Nous avons entendu beaucoup parler de Memphis aujourd'hui. Je crois savoir que c'est la plaque tournante pour Federal Express, si vous voulez. Les colis sont réacheminés à partir de cette plaque tournante, n'est-ce pas?

M. Whalen: En effet. L'entreprise a quatre plaques tournantes aux États-Unis, et Memphis est la plus importante.

M. Atkinson: Savez-vous s'il existe d'autres compagnies aériennes, d'autres transporteurs de fret qui pourraient rivaliser avec Federal Express, en ce qui concerne notamment le transport du saumon de l'Atlantique, du poisson, du homard et d'autres produits dont nous avons entendu parler, c'est-à-dire les marchandises pour lesquelles le délai de livraison est critique. . .

M. Whalen: Voulez-vous parler de transporteurs américains en particulier?

M. Atkinson: Des transporteurs américains ou canadiens. Je serais porté à croire que les transporteurs canadiens auraient beaucoup de difficulté à rivaliser avec cette entreprise. Ils ne disposent pas du même genre de plaques tournantes aux États-Unis.

M. Whalen: Comme nous l'avons dit plus tôt, les transporteurs canadiens chercheraient plutôt à s'associer. Je pense qu'ils vous l'ont déjà fait savoir et c'est sûrement ce qu'ils nous ont dit lors de nos entretiens.

Pour ce qui est des États-Unis, je pense que Federal Express et United Parcel Service (UPS) sont les deux plus grandes entreprises de transport de fret et j'estime que cette dernière est certainement en mesure de rivaliser avec la première. Pour ce qui est du marché, il y a certainement place pour la concurrence entre les entreprises.

M. Atkinson: Où se trouve la plaque tournante d'UPS?

[*Texte*]

Mr. Whalen: I am not positive. They do not operate on the hub-and-spoke system to the extent that does Federal Express. They have more of a depot network throughout the United States, and are in Canada to a certain extent. But a similar problem in terms of the regulation of the industry is stopping them from coming into Canada in a larger way.

Mr. Atkinson: You think UPS would be a viable competitor for Federal Express.

Mr. Whalen: Very much so.

Mr. Atkinson: I assume the Boston fish market will always be there, and other forms of transportation. You would really have three real choices.

Mr. Whalen: Certainly.

Mr. Atkinson: They would all serve as competition and help the market.

• 1550

Mr. Whalen: The province is more able to talk about this than I. But the scare, the reality, that occurred in the fishing industry, the aquaculture industry, within the last 18 months has taught us as a province that we cannot put all our eggs in one basket in terms of developing these markets. Certainly in one context what open skies will bring us is the ability to develop new markets and competitive markets which hopefully will never put us in the situation we were forced to be in recently.

Mr. Schneider: On page 3 it says:

> It is therefore clear that in getting the product to market we need help, and that is precisely where we see open skies playing a key role and why we support the open skies initiative, especially with respect to air cargo services.

Is the word "especially" as soft a word as you wanted it to be, or did you want a harsher word in there saying that you support open skies "principally", "basically", "only" with cargo?

Mr. Bowman: Like everyone else, we have some concerns with respect to the passenger side of it. And we are also aware of the complexities of the passenger side. Therefore, we do indeed put emphasis on the cargo operation. I do not know whether we would say "totally with cargo", or whatever, but we do put emphasis on cargo. I do not know if I have answered your question or whether I have confused you more.

Mr. Whalen: In terms of the position we have taken, and I believe the previous group had the same position, we see the issues in the cargo operation being easier to deal with, or there are less contentious issues on the cargo side of the ledger, if you will. We would certainly strongly endorse a negotiation of both cargo and passenger, but our feeling is that the cargo operations potentially leave fewer contentious issues and may be able to be dealt with more rapidly than if you combined the two issues.

[*Traduction*]

M. Whalen: Je n'en suis pas certain. Cette entreprise n'utilise pas autant le service en étoile que Federal Express. UPS préfère plutôt un réseau d'entrepôts dans tous les États-Unis et dans une certaine mesure au Canada. Toutefois, la réglementation du secteur empêche également UPS d'accroître davantage sa présence au Canada.

M. Atkinson: Vous pensez qu'UPS peut rivaliser avec *Federal Express*?

M. Whalen: Très certainement.

M. Atkinson: Je suppose que le marché du poisson continuera toujours d'exister à Boston et qu'il y aura toujours d'autres modes de transport. On a alors en réalité trois choix.

M. Whalen: Certainement.

M. Atkinson: Il y a alors une possibilité de concurrence, ce qui aide le marché.

M. Whalen: La province serait plus en mesure de se prononcer là-dessus que moi. Mais ce qui arrive dans l'industrie de la pêche, surtout le secteur de l'aquiculture, depuis 18 mois nous a bien fait peur, et nous avons compris qu'une province ne peut pas se permettre de consacrer toutes ses énergies au développement d'un seul marché. Dans un sens, nous espérons que l'ouverture des espaces aériens nous permettra de créer de nouveaux marchés où nous porrons être compétitifs et éviter ainsi de nous retrouver dans la situation que nous avons récemment vécue.

M. Schneider: Vous dites à la page 3:

> Il est donc clair que nous avons besoin d'aide pour l'acheminement des produits vers les marchés, et c'est justement là que cette initiative d'ouverture pourra jouer un rôle primordial; voilà pourquoi nous l'appuyons avec enthousiasme, surtout pour ce qui est des services de fret aériens.

Est-ce que vous vouliez bien dire «surtout», ou appuyez-vous cette politique exclusivement dans le domaine du fret?

M. Bowman: Comme tout le monde, nous avons un certain nombre d'inquiétudes quant à son incidence sur le service voyageur. Nous savons aussi que c'est un secteur plus complexe. Voilà pourquoi nous avons jugé bon de mettre l'accent sur les opérations de transport de marchandises. Cela ne veut pas dire nécessairement «exclusivement», mais il est vrai que nous avons surtout insisté sur ce secteur là. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question, ou si j'ai simplement réussi à vous embrouiller davantage.

M. Whalen: En ce qui nous concerne—et c'était, d'ailleurs, la position du groupe précédent, si je ne m'abuse—du côté du transport des marchandises, les éventuelles difficultés que nous pourrions avoir à affronter nous semblent moins épineuses, ou plus facile à régler, si vous voulez. Nous vous encourageons fortement à négocier les nouvelles conditions et pour le transport des marchandises et pour le service voyageur, mais nous estimons que les opérations de transport de marchandises vont probablement poser moins de problèmes, et que vous pourrez plus rapidement régler ces problèmes si vous les traitez de façon distincte, plutôt que de combiner les deux.

[*Text*]

If I am correct, when the Americans deregulated their airline industry, that was one of the routes they took. They separated the two issues and dealt with the cargo issue. I believe it was two years later that the passenger industry became deregulated. There may be something within the scenario they created that may be of use to us.

Mr. Bowman: As far as Moncton is concerned, we do not see a lot of carriers jumping on the bandwagon with respect to passenger services and saying, we want to fly into Moncton direct nonstop from wherever. We do see opportunities economically for Atlantic Canada in general, and New Brunswick and Moncton specifically, with respect to air cargo services. That is the basis of our discussion.

The Chairman: Thank you very much. We appreciate your being in attendance this afternoon. We appreciate your input.

Le vice-président: Nous recevons maintenant les représentants du Conseil économique du Nouveau-Brunswick, M. Jean Nadeau, directeur exécutif, et M^me^ Hélène Haché, présidente. Monsieur Nadeau, voulez-vous commencer votre présentation?

M. Jean Nadeau (directeur exécutif du Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs et madame les membres du Comité, merci beaucoup de nous donner l'occasion de vous présenter quelque peu nos réflexions et notre position concernant la délicate question de la réglementation aérienne en matière de transport.

Le Conseil économique du Nouveau-Brunswick est une organisation de personnes d'affaires qui a été fondée en 1979 et qui regroupe maintenant plus de 1.200 personnes d'affaires à travers la province du Nouveau-Brunswick. Quatre-vingt-quinze pour cent de nos membres sont des entreprises gérées par des francophones ou des gens qui ont un intérêt vis-à-vis du développement de la communauté d'affaires francophone.

Comme organisation d'affaires, nos positions convergent étroitement, la plupart du temps, avec celles de la communauté d'affaires anglophone puisque les deux vont souvent de pair.

• 1555

Le Conseil économique a pour mandat de promouvoir l'entrepreneuriat chez les francophones du Nouveau-Brunswick, d'informer ses membres de la communauté d'affaires en général sur tous les événements économiques susceptibles d'affecter le développement de leur entreprise et de faire valoir les intérêts de ses membres auprès des autorités gouvernementales.

Mesdames et messieurs, membres du Comité spécial sur les services de transport aérien, le Conseil économique du Nouveau-Brunswick, dans sa volonté de promouvoir et de stimuler le développement économique du Nouveau-Brunswick, a choisi de comparaître à ces audiences car il est convaincu du rôle moteur que pourrait avoir une libéralisation du transport cargo dans le développement industriel de la province.

[*Translation*]

Je crois savoir qu'au moment de procéder à la déréglementation de leur industrie aérienne, les Américains ont justement adopté cette méthode. Ils ont traité les deux secteurs de façon distincte en commençant par le secteur du transport des marchandises. C'est seulement deux ans plus tard qu'ils ont procédé à la déréglementation de l'industrie du service voyageur. D'ailleurs, nous pourrions peut-être profiter de leur expérience.

M. Bowman: En ce qui concerne la ville de Moncton, nous ne pensons pas que beaucoup de transporteurs vont décider tout d'un coup qu'ils veulent prévoir des vols directs sans escale d'autres villes vers Moncton. Par contre, nous sommes convaincus que cette initiative créera de nouveaux débouchés dans les provinces Maritimes en général, et surtout au Nouveau-Brunswick et à Moncton dans le domaine des services de fret aériens. Voilà ce qui nous intéresse le plus.

Le président: Merci infiniment. Nous apprécions beaucoup votre présence et votre participation cet après-midi.

The Vice-Chairman: We will now hear from the representatives of the Conseil économique du Nouveau-Brunswick. We have with us today Mr. Jean Nadeau, Executive Director, and Mrs. Hélène Haché, Chairman. Mr. Nadeau, would you be so kind as to make your presentation?

Mr. Jean Nadeau (Executive Director, Conseil économique du Nouveau-Brunswick Inc.): Thank you very much, Mr. Chairman.

We would like to begin by thanking the members of the committee for this opportunity to present our views and our position on the delicate matter of air traffic regulation.

The Conseil économique du Nouveau-Brunswick was founded in 1979, and now represents more than 1,200 business people located throughout the province of New Brunswick. Ninety-five per cent of our members are either francophone business people or people who have an interest in the development of the francophone business community.

As a business organization, our position and views coincide with those of the anglophone business community more often than not, since we often have similar interests.

The mandate of the Conseil économique is to promote entrepreneurship among francophone New Brunswickers, to generally keep its members informed about economic events that may affect their business and to defend its members interests when lobbying government authorities.

Ladies and gentlemen, members of the Special Committee on Canada-US Air Transportation Services, in view of its desire to promote and stimulate economic development in New Brunswick, the Conseil économique du Nouveau-Brunswick was anxious to provide its input in the context of these hearings, because it is firmly convinced that the easing of restrictions on air cargo could act as a strong stimulus to industrial development in the province.

[*Texte*]

Le Nouveau-Brunswick, tout comme le Canada, a une économie très ouverte. Il a exporté, en 1989, pour près de 3 milliards de dollars, ce qui représente approximativement 30 p. 100 de notre production intérieure ou provinciale brute.

Moncton est un centre géographique. D'ailleurs, depuis le début du siècle, Moncton a toujours joué un peu ce rôle dans les Maritimes. C'est perçu comme un avantage naturel pour nous, et la croissance économique de la région a toujours été liée de très près à cela.

Qu'il s'agisse du transport ferroviaire, routier ou aérien, le corridor de Moncton doit être utilisé par presque tous ces différents modes de transport.

L'intérêt démontré par plusieurs transporteurs aériens d'envergure internationale, dont Federal Express dont on a sans doute discuté à plusieurs reprises au cours de cette journée, à l'égard de Moncton, constitue un signal très clair à l'avantage de Moncton. Ceci nous place en situation d'avantage par rapport à d'autres cités nord-américaines.

La croissance du commerce mondial des produits à haute valeur ajoutée, la plus grande dépendance des unités de production robotisées à l'endroit d'un service rapide de réparation de pièces et l'efficacité accrue des compagnies de transport aériennes en général sont quelques-unes des raisons qui expliqueront la croissance de l'industrie du transport cargo au cours des prochaines années.

Pour Moncton et pour le Nouveau-Brunswick, il s'agit là d'une tendance qui nous permet de voir l'avenir avec optimiste, étant donné qu'en plus d'être le centre géographique des Maritimes, nous sommes également au milieu d'un des corridors les plus achalandés servant aux vols transatlantiques. Les statistiques le prouvent puisque actuellement, environ 560 vols passent quotidiennement dans le corridor de Moncton. De ce nombre, 72 p. 100 sont à destination d'aéroports situés le long de la côte est des États-Unis ou du Canada. Ces données représentent une augmentation de 10 p. 100 par rapport à l'an passé et sont le reflet d'une croissance constante depuis 1986.

Dans ces circonstances, et advenant que se concrétise l'augmentation de quatre trillions de dollars du commerce mondial qu'engendrera une éventuelle entente entre les partenaires du GATT, il est réaliste de croire que Moncton pourrait servir d'arrêt à un service cargo international. De plus, nous croyons que cette éventualité serait dans le plus grand intérêt du Nouveau-Brunswick.

Parlons maintenant de la croissance de l'industrie agro-alimentaire. Présentement, l'absence d'un tel service constitue un obstacle sérieux à la croissance de notre industrie agro-alimentaire.

Le Nouveau-Brunswick expédie des produits de la mer dans plus de 50 pays. Des 231 millions de dollars de produits exportés en 1989, 76 p. 100 ont été expédiés par la route, 20 p. 100 par la mer et seulement 4 p. 100 par la voie des airs.

Cette contrainte imposée par le système de transport fait en sorte qu'il nous est impossible d'élargir nos marchés d'exportation de produits frais au-delà des limites imposées par l'efficacité temporelle du transport par camion.

[*Traduction*]

New Brunswick, like Canada, has a very open economy. In 1989, it had exports of almost $3 billion, which represents about 30% of our gross provincial output.

Moncton is really a geographical centre. Indeed, since the beginning of the century, Moncton has pretty well always acted as a centre for the Maritimes as a whole. It has always been seen as a natural advantage for us, and regional economic growth has always been closely linked to that fact.

Whether we are talking about transportation by rail, truck or air, the Moncton corridor is used for just about every form of transportation.

The fact that a number of air carriers of international stature, including Federal Express—which I am sure has come up a number of times in the course of your discussions today—are interested in Moncton is a very clear signal, and necessarily puts us in an advantageous position in relation to other North American cities.

Increased world trade in products with a high value added, greater dependency on automated production units for faster parts repair services and the greater efficiency of air transportation companies in general are some of the reasons why the air cargo industry is likely to grow in the course of the next few years.

As far as Moncton and New Brunswick are concerned, this is a tendency that can only make us feel optimistic about the future, since not only are we the geographic centre of the Maritimes, but we are also located in one of the busiest corridors when it comes to trans-atlantic flights. Statistics bear witness to this fact, since some 560 flights currently pass daily through the Moncton corridor. Of that number, 72% have destinations on the east coast of the United States or Canada. Those data show an increase of 10% over last year and reflect the kind of constant growth that has been occurring since 1986.

Under the circumstances, and if there is indeed a $4 trillion increase in world trade through an agreement with out GATT partners, it would not be unrealistic to think that Moncton could act as a stop-over point for international cargo services. Furthermore, we believe that such a development would fully serve the interests of New Brunswick.

We would like to just touch on the growth of the Agro-food industry for a moment now. At the present time, the lack of such a service is a tremendous obstacle to growth in the agro-food industry.

New Brunswick ships its fish and seafood products to more than 50 countries. Of the $231 million in exports in 1989, 76% were shipped by truck, 20% by sea and only 4% by air.

Because of the current constraints of the transportation system, we are unable to expand our export markets for fresh product beyond what it is possible to ship efficiently and safely by truck.

[*Text*]

Cette réalité est particulièrement vraie pour l'industrie du homard et du saumon frais. Le potentiel de croissance de cette lucrative industrie est assujetti, dans une large mesure, à sa capacité d'expédier les produits sur les autres marchés en moins de 12 à 18 heures.

Dans le contexte de l'industrie agro-alimentaire en général, le potentiel qu'offrirait la venue d'un service cargo international sur toute la côte est du Nouveau-Brunswick, dans la Péninsule gaspésienne, dans le sud-ouest du Nouveau-Brunswick, dans l'Ile-du-Prince-Édouard ainsi que dans la partie nord de la Nouvelle-Écosse, est d'une importance capitale. C'est pourquoi nous vous demandons aujourd'hui de prendre en considération notre position qui consiste à vous assurer que le nouvel accord sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis permettra à des compagnies de transport des États-Unis d'utiliser Moncton comme point d'arrêt pour le transport international des marchandises.

• 1600

Le Conseil économique a appuyé l'entente Canada-États-Unis sur la libéralisation du commerce bilatéral, car nous voyons là une tendance nord-américaine et surtout mondiale. La restructuration de l'Europe de l'Est et de l'Europe de 1992 laisse également entrevoir un climat plus que favorable à la croissance des économies nord-américaines.

De plus en plus, nos membres qui oeuvrent dans tous les secteurs regardent vers l'Europe pour écouler leur production. Ils savent également qu'en plus d'exiger des produits de qualité, les Européens exigent d'être servis efficacement. Il ne fait aucun doute que le rôle du système de transport et de distribution est un facteur important.

La stratégie de développement économique et industriel du Nouveau-Brunswick, tout comme celle que nous propose le gouvernement fédéral par le biais de ses agences et ministères comme l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique, met l'accent sur le commerce comme moyen de se développer et ainsi se départir du statut de province pauvre.

Mesdames et messieurs, membres du Comité, ce que nous vous demandons aujourd'hui, c'est de reconnaître que la venue à Moncton d'un service de transport cargo international aérien est dans l'intérêt du Nouveau-Brunswick, des Maritimes et du Canada. Advenant une réglementation plus adéquate, la croissance économique du Nouveau-Brunswick résultant de la disponibilité d'un tel service à Moncton ne serait pas le fruit d'une subvention, mais plutôt celui de la mise en valeur et de l'utilisation des avantages comparatifs propres à la région et de l'investissement du secteur privé.

C'est précisément ce type de développement économique que nous recherchons. Merci.

Mme Campbell: Votre mémoire est très intéressant pour Moncton, surtout que vous désirez que la ville devienne un centre international pour le transport cargo. Notre Comité étudie également l'autre aspect du transport aérien, c'est-à-dire le transport des passagers. Faites-vous une distinction entre les deux?

M. Nadeau: Absolument.

[*Translation*]

This is particularly true in the fresh lobster and salmon industry. The growth potential of this lucrative industry is dependent, to a great degree, on its ability to export product in less than between 12 and 18 hours.

In the context of the general agro-food industry, the potential for an international air cargo service throughout the east coast of New Brunswick, the Gaspe Peninsula, South-West New Brunswick, Prince Edward Island and the Northern region of Nova Scotia would be tremendous. That is why we kindly request that you consider our position, which is that any new agreement on air transportation services between Canada and the United States allow American companies to use Moncton as a stop-over point for international cargo purposes.

The Conseil économique supported the Canada-US Free Trade Agreement, because we feel it is a North American, indeed, world trend. The restructuring of Eastern Europe and Europe 1992 also suggest a more favorable climate for the growth of North American economies.

Our members, whatever their area of specialization, are increasingly looking to Europe to sell their products. They also know that Europeans demand not only high quality goods but efficient service. There is no doubt, then, that the transportation and distribution system has an important role to play in this regard.

New Brunswick's economic and industrial development strategy, like the one the federal government is currently implementing through various agencies and departments, such as the Atlantic Canada Opportunities Agency, emphasizes trade as a means of furthering development and ridding ourselves of our status as a poor province.

Ladies and gentlemen, members of the committee, what we are asking you today is to recognize that the establishment of an international air cargo service in Moncton is in the interest of New Brunswick, the Maritimes and of Canada as a whole. With more appropriate regulations, economic growth in New Brunswick through the availability of such a service in Moncton would not flow from another subsidy, but rather from the enhancement and use of comparative regional advantages and private sector investment.

That is precisely the kind of economic development we are seeking. Thank you.

Mrs. Campbell: Your brief makes a number of interesting points about Moncton, particularly since you would like to see it act as an international air cargo centre. But our committee is also considering the other aspect of air transportation, namely, passenger transportation. Do you make any distinction between the two?

Mr. Nadeau: Yes, absolutely.

[*Texte*]

Mme Campbell: Vous ne prévoyez pas de les mettre ensemble. Si on n'a pas d'autre choix que de les mettre ensemble, que ferez-vous?

M. Nadeau: C'est une question très délicate. Nous croyons que la question du transport des passagers est tellement complexe que son inclusion risquerait de désavantager nos compagnies existantes. Nous ne voyons pas du tout l'avantage qu'il y aurait, à ce stade-ci, à déréglementer le transport d'une façon globale, passagers et cargo.

Nous voyons très clairement l'avantage qu'il y a pour nous à séparer la question cargo de celle des passagers. D'ailleurs, la question du transport des passagers est une question émotive, qui fait intervenir des sentiments qui sont souvent irrationnels, alors que le cargo, pour un groupe d'hommes d'affaires comme nous, est une priorité dont on voit davantage l'importance.

Donc, soyons pratiques et pragmatiques, et essayons d'accomplir ce qui est faisable. Nous croyons que dans ce contexte-ci, la déréglementation ou une réglementation plus flexible du transport cargo est beaucoup plus faisable, à court terme, que celle du transport des passagers.

Mme Campbell: Moncton est le centre. Le climat est assez favorable ici, à Moncton. Il n'y a pas de brouillard la plupart du temps. Est-ce que vous avez l'appui de ce centre? Est-ce que vous avez déjà parlé avec le gouvernement fédéral de cette démarche-ci?

M. Nadeau: Nous n'en avons pas parlé avec le gouvernement fédéral. Nous en avons parlé brièvement avec la province et avec les intervenants économiques de la région immédiate de Moncton. Si nous sommes ici aujourd'hui, c'est que nous voulons apporter une dimension provinciale à cette question.

• 1605

Nous comprenons que vous essayez de faire l'équilibre entre le positif et le négatif dans toute cette question-là. Quant à nous, nous essayons de faire ressortir les éléments positifs qui sont clairement à notre avantage.

Mme Campbell: Je pense que les membres du Comité ont compris la position de Moncton et de ses environs en ce qui concerne le transport cargo.

M. Nadeau: Ce fut une journée cargo, n'est-ce pas?

Mr. Angus: I want to thank the witnesses for their presentation today. I found it very helpful.

I have just one question. When you talk about an international trading airport, do you really mean a free trade zone, or are you just speaking in terms of the cargo linkages to allow Moncton to be an international hub?

M. Nadeau: Nous voulons dire que Moncton doit devenir un centre international, où une compagnie comme Federal Express puisse se poser pour démarrer vers une autre destination internationale, par exemple pour l'Europe, ou dans le sens contraire. Je crois que c'est un objectif réaliste dans notre contexte actuel.

[*Traduction*]

Mrs. Campbell: You do not think they should be lumped together. But if we have no other choice but to lump them together, what would your reaction be?

Mr. Nadeau: Well, that is quite a sensitive issue. We feel that the passenger transportation issue is so complex, that its inclusion could be disadvantageous for existing companies. At this stage, we cannot see any advantage whatsoever in deregulating all air transportation services, in other words, both passenger and air cargo services.

From our perspective, separating the air cargo issue from the passenger issue would clearly be advantageous. The fact is the passenger service issue often provokes an emotional reaction based on frequently irrational feelings, whereas for a group of business people like us, air cargo seems like a much more important priority.

So, I think we should try to be both practical and pragmatic and set out to do that which is feasible. In the current context, we believe that deregulation or relaxed regulations are a lot more feasible in the air cargo sector than in the passenger transportation sector.

Mrs. Campbell: Moncton is a geographical centre and the weather is quite good here, as well. Most of the time, there is no fog. Do you have Moncton's support for this? Have you already discussed such a possibility with the federal government?

Mr. Nadeau: No, we have not yet discussed it with the federal government. We did, however, briefly discuss it with provincial representatives and economic intervenors in the immediate Moncton area. The reason why we are here today is that we felt it important that there be provincial input on this issue.

We realize that you are trying to balance out the good with the bad in this whole area, but we feel it is our role to make you aware of the positive impact of such an initiative, because it is clearly advantageous to us.

Mrs. Campbell: I believe the committee members now understand the position of greater Moncton with respect to air cargo services.

Mr. Nadeau: I guess cargo has been everyone's favorite topic today.

M. Angus: J'aimerais remercier les témoins de leur mémoire, que j'ai trouvé très utile, d'ailleurs.

Je n'ai qu'une question à leur adresser. Quand vous parlez d'un aéroport servant au commerce international, parlez-vous de l'établissement, à Moncton, d'une zone franche, ou plutôt d'un carrefour aérien international pour le transport des marchandises?

Mr. Nadeau: What we are suggesting is that Moncton become an international centre, where a company like Federal Express could make a stop-over before continuing on to another international destination—like Europe, for instance, or in the opposite direction as well. I believe that is a realistic goal given the present circumstances.

[*Text*]

Si le climat et l'environnement devenaient favorables à un élargissement de ce cadre-là, nous n'y verrions certainement aucun inconvénient, mais à ce stade-ci, notre position se limite à dire qu'il devrait être possible pour un serveur international de transport cargo d'atterrir à Moncton pour repartir vers une autre destination internationale.

M. Pronovost: Monsieur Nadeau, madame Haché, bienvenue à ces audiences sur le transport aérien.

Vous avez dit au début de votre présentation que votre association comptait 1,200 membres. Combien de ces membres sont impliqués dans l'industrie touristique? S'agit-il d'une grande proportion ou d'une petite proportion?

M. Nadeau: Je dirais qu'environ 10 p. 100 d'entre eux sont impliqués dans l'industrie touristique.

M. Pronovost: Comme je l'ai dit précédemment à d'autres témoins, dans toutes les autres provinces, les organismes semblables au vôtre se sont dits favorables et, dans certains cas, extrêmement favorables à la politique d'*open skies* pour le transport des passagers, disant que cela permettrait à l'industrie touristique canadienne et à l'industrie des congrès de se développer très rapidement. La ville d'Ottawa a raté des occasions d'investissements industriels parce qu'Ottawa n'était pas reliée directement à certains centres américains. Sur le plan des congrès, le président du Bureau de développement économique d'Ottawa—Carleton a indiqué très clairement, avec des exemples à l'appui, qu'Ottawa n'avait pas reçu de congrès américains très importants parce que la ville était mal reliée à plusieurs des grandes régions des États-Unis.

Est-ce que ce genre d'exemples pourrait s'appliquer au Nouveau-Brunswick, à Moncton en particulier?

M. Nadeau: Me demandez-vous quel serait l'intérêt de cela pour l'industrie touristique?

M. Pronovost: Des villes comme Calgary, Edmonton et Ottawa ont raté dans le passé des occasions d'affaires, des occasions d'investissements étrangers et des occasions d'attirer de grands congrès américains parce que la desserte aérienne avec les États-Unis est inadéquate. Les gens doivent souvent passer par Montréal ou par Toronto, ce qui empêche certains congrès de s'implanter dans ces villes-là.

Se peut-il que les gens du Nouveau-Brunswick n'aient pas estimé à sa juste valeur cette politique d'*open skies* qui pourrait favoriser le développement touristique du Nouveau-Brunswick ou l'implantation d'autres industries? Vous avez un excellent mémoire, comme tous les autres, mais il contredit ceux des autres organismes que nous avons entendus jusqu'à maintenant. Peut-être entendrons-nous autre chose demain, à Halifax.

• 1610

M. Nadeau: Je vais vous expliquer brièvement ce qui peut motiver notre attitude vis-à-vis du transport des passagers. Pour répondre à votre question, j'ignore s'il y a eu des occasions de ratées à cause d'un manque de service. Je doute qu'il y en ait eu plusieurs, mais je ne peux répondre précisément à cette question.

[*Translation*]

If Moncton's climate and environment were favorable to a further development along those lines, we certainly would have no objection, but at this point, our position is that it should be possible for an international air cargo carrier to land in Moncton En route to an international destination.

Mr. Pronovost: I would like to welcome you, Mr. Nadeau and Madam Haché to these hearings on air transportation services.

You said at the beginning of your presentation that your association has 1,200 members. How many of your members are involved in tourism? Is it a large or small percentage?

Mr. Nadeau: Well, I would say that about 10% of them are involved in the tourism industry.

Mr. Pronovost: As I was mentioning earlier to other witnesses, in every other province, organizations like yours said they were in favour—and in some cases, very much in favour, of an open skies policy for passenger transportation services, because they felt it would make for very rapid development in the Canadian tourism and convention industries. The city of Ottawa, for instance, has missed out on opportunities for industrial investment because Ottawa has no direct link with some large American cities. In terms of the convention business sector, the president of the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation made it very clear—and even had specific examples to bring forward—that Ottawa had not been able to get a number of very large American conventions because air links with a number of areas of the United States were poor.

Is that the kind of example that could also apply to New Brunswick, or to Moncton in particular?

Mr. Nadeau: Are you asking me of what interest that might be to the tourism industry?

Mr. Pronovost: Well, cities like Calgary, Edmonton, and Ottawa have all missed out on opportunities for foreign investment and chances to attract large American conventions because air links with the United States are inadequate. People often have to go through Montreal or Toronto, which means that those cities lose convention business.

Is it possible that New Brunswickers have not really recognized the value of an open skies policy, in that it could enhance the development of the tourism industry in New Brunswick or lead to the establishment of new industries there? You have given us an excellent brief, like the other witnesses, but it does in fact contradict the views of a number of organizations we have heard so far. Perhaps we will hear something different again in Halifax tomorrow.

Mr. Nadeau: I will try to briefly explain what is behind our views on passenger transportation services. But just to answer your question, I am really not aware whether there have been missed opportunities because such a service does not exist. I doubt that there could have been many, but I cannot specifically answer that question.

[*Texte*]

Par contre, une chose est sûre. S'il y avait une déréglementation dans le domaine du transport des passagers, on aurait moins de moyens pour faire fonctioner des services comme ceux de Saint-Léonard, qu'on vient juste d'implanter, de Bathurst et de Chatham. Ces services-là sont quand même relativement rentables.

M. Pronovost: Ma dernière question porte sur le point central que je veux faire ressortir. J'aimerais bien que vous arriviez à la même conclusion que moi, mais on verra bien.

Au Nouveau-Brunswick, tous les intervenants se sont entendus pour parler d'un sujet qui leur tient à coeur, le cargo. Est-ce que le fait d'avoir concentré tous vos efforts sur l'aspect du cargo pour ces audiences ne vous a pas empêchés d'examiner adéquatement les avantages et les inconvénients, pour le Nouveau-Brunswick et pour Moncton en particulier, d'une politique d'*open skies* dans le domaine du transport des passagers? Vous vouliez vraiment nous sensibiliser à la question du cargo, n'est-ce pas?

M. Nadeau: Je crois que vous avez raison.

The Chairman: Thank you to our witnesses for an interesting presentation. As has been pointed out by previous speakers, it is quite apparent that the Moncton area interests are in harmony with one another. I think you are all to be congratulated for a very balanced presentation.

M. Nadeau: Merci, monsieur le président.

The Chairman: This meeting is adjourned.

[*Traduction*]

But one thing is absolutely certain, if passenger transportation services were to be deregulated, we would have a lot harder time operating services like the one in St. Leonard, that was just established or those in Bathurst and Chatham. And yet, those services are relatively profitable.

Mr. Pronovost: My last question is on something that I consider to be an important point. I hope you will reach the same conclusion as I have, but will just have to wait and see.

In New Brunswick, intervenors agreed to discuss a subject they all feel strongly about—namely, air cargo. But is it possible that by concentrating all your efforts on the cargo issue, you did not give appropriate consideration to the advantages and disadvantages for New Brunswick and Moncton, in particular, of an open skies policy in the area of passenger transportation services? I guess you were mainly interested in making us aware of your concerns with respect to air cargo, right?

Mr. Nadeau: Yes, I believe you are right.

Le président: J'aimerais remercier nos témoins pour un mémoire fort intéressant. D'autres intervenants l'ont déjà dit, il est clair que les gens de la région de Moncton s'entendent bien sur leurs intérêts. D'ailleurs, je tiens à vous féliciter tous pour avoir essayé d'être justes envers tout le monde en exposant votre position.

Mr. Nadeau: Thank you, Mr. Chairman.

Le président: La séance est levée.

From the Moncton Economic Development Authority:

Éric Robichaud, President;

Ted Lennox, Moncton Air Cargo Center;

Sister Auréa Cormier, Food Research Center, University of Moncton.

From the Greater Moncton Chamber of Commerce:

John Bowman, Chairman;

Paul Richard, President;

Bill Whalen, Executive Vice-President.

From le Conseil économique du Nouveau-Brunswick:

Jean Nadeau, Executive Director.

De l'Office de développement économique de Moncton:

Éric Robichaud, président;

Ted Lennox, Centre de transport aérien;

Sr Auréa Cormier, Centre de recherche sur les aliments, Université de Moncton.

De la Chambre de commerce du Grand Moncton:

John Bowman, président du Conseil;

Paul Richard, président;

Bill Whalen, vice-président exécutif.

Du Conseil économique du Nouveau-Brunswick:

Jean Nadeau, directeur exécutif.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From the Atlantic Provinces Transportation Commission:
Ramsay Armitage, General Manager;
Peter Vuillemot, Assistant General Manager.

From the Moncton Airport Economic Development Board:
David Smith, Chairman;
John Strugnell, Airport Manager.

From the Province of New Brunswick:
Honourable Sheldon Lee, Minister of Transportation;
Honourable James Lockyer, Minister of Justice.

Afternoon sitting:

From the City of Moncton:
Charles Gillespie, Deputy Mayor.

(Continue on previous page)

TÉMOINS

Séance du matin:

De la Commission des transports des provinces atlantiques:
Ramsay Armitage, directeur général;
Peter Vuillemot, directeur général adjoint.

Du Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton:
David Smith, président;
John Strugnell, directeur de l'aéroport.

Du gouvernement du Nouveau-Brunswick:
l'hon. Sheldon Lee, ministre des Transports;
l'hon. James Lockyer, ministre de la Justice.

Séance de l'après-midi:

De la ville de Moncton:
Charles Gillespie, maire suppléant.

(Continue sur la page précédente)

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 10

Wednesday, December 5, 1990
Halifax, Nova Scotia

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 10

Le mercredi 5 décembre 1990
Halifax (Nouvelle-Écosse)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 4 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989–1990

35398—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Coline Campbell
Joe Comuzzi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Coline Campbell
Joe Comuzzi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 5, 1990
(17)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Halifax, Nova Scotia, at 9:05 o'clock a.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Other Member present: Howard Crosby.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Commercial Travellers' Association of Canada*: Terry Ruffel, General Manager; Fred Finlayson, Chairman of the Government Relations Centre. *From McGuire Communications*: Walter Johnson, Senior Marketing Officer. *From the Tourism Industry Association of Nova Scotia*: Gordon Stuart, Director. *From the Trade Centre Ltd*: Ken Mounce, President; Nick Carson, President of the Hotel Association of Metropolitain Halifax. *Individual*: John Holm, Member of the Legislative Assembly of Nova Scotia.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witnesses from the Commercial Travellers' Association of Canada made an opening statement and answered questions.

The witness from McGuire Communications and the witness from the Tourism Industry Association of Nova Scotia each made an opening statement and, together, answered questions.

The witnesses from the Trade Centre made an opening statement and answered questions.

John Holm made an opening statement and answered questions.

At 11:22 o'clock a.m., Ken Atkinson took the Chair.

At 12:12 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the chair.

AFTERNOON SITTING
(18)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Halifax, Nova Scotia, at 1:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Other Member present: Howard Crosby.

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 5 DÉCEMBRE 1990
(17)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Halifax (Nouvelle-Écosse), à 9 h 05, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Robert Corbett, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Autre député présent: Howard Crosby.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Association des voyageurs de commerce du Canada*: Terry Ruffel, directeur général; Fred Finlayson, président, Centre des relations avec les gouvernements. *De McGuire Communications*: Walter Johnson, agent de commercialisation. *De l'Association de tourisme de la Nouvelle-Écosse*: Gordon Stuart, directeur. *Du Trade Centre Ltd*: Ken Mounce, président; Nick Carson, président de l'Association hôtelière d'Halifax Métro. *À titre particulier*: John Holm, député à l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Les témoins de l'Association des voyageurs de commerce font des exposés et répondent aux questions.

Le témoin de McGuire Communications et celui de l'Association de tourisme font des exposés et répondent aux questions.

Les témoins de Trade Centre Ltd. font des exposés et répondent aux questions.

John Holm fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 22, Ken Atkinson assume la présidence.

À 12 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(18)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Halifax (Nouvelle-Écosse), à 13 h 35, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Coline Campbell, Robert Corbett, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Autre député présent: Howard Crosby.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Yarmouth County Tourism Association*: Barrie MacGregor, Executive Director. *From the City of Halifax*: His Worship Ron Wallace, Mayor; Walter Johnson, Advisor. *From Air Nova*: Joseph Randell, President and Chief Operating Officer. *From the Province of Nova Scotia*: The Honourable Donald P. McInnes, Minister of Transportation and Communications. *From the Nova Scotia Department of Transportation and Communications*: Don MacDougall, Director of Transportation Policy.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witness from the Yarmouth County Tourism Association made an opening statement and answered questions.

His Worship Ron Wallace made an opening statement and, with the other witness from the City of Halifax, answered questions.

The witness from Air Nova made an opening statement and answered questions.

The Honourable Donald P. McInnes made an opening statement and, with the witness from the Nova Scotia Department of Transportation and Communications, answered questions.

At 4:37 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Eugene Morawski

Committee Clerk

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Association touristique du comté de Yarmouth*: Barrie MacGregor, directeur exécutif. *De la ville d'Halifax*: Son Honneur le maire, Ron Wallace; Walter Johnson, conseiller. *D'Air Nova*: Joseph Randell, président et chef de l'exploitation. *Du gouvernement de Nouvelle–Écosse*: l'hon. Donald P. McInnes, ministre des Transports et des Communications. *Du ministère des Transports et des Communications (N.–É.)*: Don MacDougall, directeur, Politique des transports.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis (*voir les Procès–verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Le témoin de l'Association touristique du comté de Yarmouth fait un exposé et répond aux questions.

Son Honneur le maire Ron Wallace fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

Le témoin d'Air Nova fait un exposé et répond aux questions.

L'hon. Donald P. McInnes fait un exposé puis, avec le témoin du ministère des Transports et des Communications, répond aux questions.

À 16 h 37, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de comité

Eugene Morawski

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, December 5, 1990

• 0908

The Chairman: Good morning, gentlemen. Welcome to the Special Committee on Canada-U.S. Air Transport Services.

We have the Commercial Travellers' Association of Canada with us this morning, represented by Mr. Terry Ruffel, General Manager; Mr. Fred Finlayson, Chairman of the Government Relations Centre; and Brian Linklater, Government Relations Adviser.

Mr. Finlayson, I would invite you to start off. The procedure is that witnesses provide the committee with a brief and afterwards we call upon our committee members to pose any questions they may wish to ask.

Mr. Fred Finlayson (Chairman, Government Relations Centre, Commercial Travellers Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman. I am here in my capacity as chairman of the government relations committee of the Commercial Travellers Association of Canada. In addition, I am a member of the CTA board of directors.

I particularly want to mention that fact since our submission states that it has been approved by the government relations committee but not by our national board of directors. The reason we were unable to obtain advance board approval was simply a question of logistics. Our next regular board meeting is scheduled for later this week, and the submission will be put forward for ratification at that time.

• 0910

There are two points, however, that should be noted. First, our submission has been circulated to all members of the board, and they have had an opportunity to become fully aware of its contents. Second, we appeared last month before the Royal Commission on a National Passenger Transportation System for the Twenty-First Century. The brief we presented at that time was endorsed in advance by the board, and there is nothing in today's submission that is inconsistent with the position we placed before the royal commission.

I have just one final word to wrap up this section of my remarks. You have my assurance that once our directors have reviewed the submission, I will ensure that you are informed of the full outcome of the board's decision concerning it. In the eyes of CTA, the importance of this special committee cannot be overstated. The decisions you will take could have a profound impact on the type of passenger air service that will be available to our 31,000 members, at least over the balance of this decade and probably into the next century.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 5 décembre 1990

Le président: Bonjour, messieurs. Je vous souhaite la bienvenue au Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Nous accueillons ce matin les représentants de l'Association des voyageurs de commerce du Canada, M. Terry Ruffel, gestionnaire principal; M. Fred Finlayson, président du Centre des relations gouvernementales, et M. Brian Linklater, conseiller en relations gouvernementales.

Monsieur Finlayson, je vous invite à commencer. Normalement, les témoins font leur exposé pour commencer, après quoi, les membres du comité leur posent des questions.

M. Fred Finlayson (président, Centre des relations gouvernementales, Association des voyageurs de commerce du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis venu ici aujourd'hui à titre de président du Comité des relations gouvernementales de l'Association des voyageurs de commerce du Canada. Je fais aussi partie du conseil d'administration de l'association.

Je tenais à bien le préciser puisque nous disons dans notre exposé que celui-ci a eu l'approbation du Comité des relations gouvernementales, mais pas du conseil d'administration national. Nous n'avons pas pu obtenir l'approbation du conseil pour une simple question de logistique. La prochaine réunion régulière du conseil se tiendra plus tard cette semaine et nous lui demanderons à ce moment-là d'approuver notre exposé.

J'ajoute cependant deux choses. Tout d'abord, tous les membres du conseil ont reçu notre mémoire et ont eu le temps de bien l'examiner. Deuxièmement, nous avons témoigné le mois dernier devant la Commission royale d'enquête sur un système national de transport des voyageurs pour le XXIe siècle. Le mémoire que nous avons présenté à ce moment-là avait reçu l'approbation du conseil d'administration et il n'y a rien dans notre exposé d'aujourd'hui qui s'écarte de la position que nous avons prise devant la Commission royale d'enquête.

Un dernier mot avant de terminer cette partie de mes observations. Je tiens à vous garantir qu'une fois que nos administrateurs auront examiné le mémoire, je vous communiquerai tous les détails de la décision du conseil à son sujet. D'après l'association, on ne saurait trop insister sur l'importance du travail de votre comité. Les décisions que vous prendrez pourraient avoir d'énormes conséquences sur les services aériens qui seront offerts à nos 31,000 membres pendant le reste de la décennie et probablement au début du siècle prochain.

[*Text*]

The 31,000 business women and men who constitute the association's membership range from small business owners to sales representatives to the senior sales and marketing executives of major corporations of all types. It is the involvement of these individuals as business travellers in the sales and marketing function that binds them to CTA.

Business travel has been an important contributor to the growth of Canada since the earliest days of our history, and CTA has been a part of that history for more than 110 years. In those earlier days, our members assuredly included the drummers who crossed Canada by train and visited rural areas by horse and buggy. In one way, all that changed with the introduction of the internal combustion engine, super highways and, most notably, the airplane. In another way, however, the changes have been less profound than they may have appeared at first glance. Now, as then, business travel increases sales, makes products and services available to Canadians throughout the nation, earns export dollars and, through achievement of these other objectives, permits the earnings of profits and the creation of jobs.

With me today is the general Manager mf the Commercial Travellers' Association, Mr. Terry Ruffel, and our long-time government relations adviser, Brian Linklater. Mr. Ruffel will provide you with an overview of the substance of the association brief, while Mr. Linklater is available as a resource person.

One of the first things I learned as a salesman many years ago was to stop talking once I completed my presentation. Recognizing the irreplaceable value of time, I will curtail my natural desire to tell you more about the CTA and the Canadian sales profession. Rather, I will ask Mr. Ruffel to provide you with a quick overview to our submission contents.

Mr. Terry Ruffel (General Manager, Commercial Travellers' Association of Canada): Thank you, Fred.

The genesis of our submission, although we could have scarcely recognized it at the time, was probably 1987 when the association decided to support Bill C–18, the National Transportation Act. By supporting Bill C–18, you will obviously understand that we were supporting the theory of deregulation for Canada's passenger air services. In reality, what organization of business travellers in 1987 could not have been attracted to a proposition designed to increase competition?

As our brief indicates, the laws of economics state clearly that as competition increases, prices decrease and more service options become available. With the 20:20 vision that hindsight gives us, it is questionable whether the association would have been so enthusiastic in support of deregulation after what we have seen, especially now that we have two national carriers servicing 95% plus of the market in one integrated reservation system. Whether Bill C–18 actually created a climate within which competition would be lessened is debatable. What is not debatable is the fact that in the post Bill C–18 period, competition has decreased.

[*Translation*]

Notre association regroupe 31,000 hommes et femmes d'affaires qui vont des petits exploitants et représentants des ventes aux cadres supérieurs (ventes et commercialisation) de grandes entreprises en tous genres. C'est parce que ces hommes et ces femmes voyagent dans le cadre de leurs fonctions de vente et de commercialisation qu'ils se sont joints à l'association.

Les voyages d'affaires ont énormément contribué à la croissance du Canada depuis le début de notre histoire et l'Association des voyageurs de commerce du Canada fait partie de cette histoire depuis plus de 110 ans. À cette époque, notre association comptait certainement parmi ses membres les commis-voyageurs qui traversaient le Canada en train et qui parcouraient les régions rurales en buggy. Tout cela a changé avec la venue du moteur à combustion interne, des autoroutes et, surtout, de l'avion. Par contre, les changements ont été moins profonds qu'ils peuvent le sembler à première vue. Maintenant comme à l'époque, les voyages d'affaires augmentent les ventes, rendent les produits et les services accessibles aux Canadiens de tout le pays, gagnent des dollars à l'exportation et, grâce à tout cela, permettent de réaliser des bénéfices et de créer des emplois.

Je suis accompagné aujourd'hui par le gestionnaire principal de l'Association des voyageurs de commerce, M. Terry Ruffel, et par notre conseiller en relations gouvernementales, poste qu'il occupe depuis longtemps, M. Brian Linklater. M. Ruffel vous donnera un aperçu du mémoire de l'association et M. Linklater est à votre disposition en sa capacité de personne-ressource.

L'une des premières choses que j'ai apprises comme vendeur il y a bien des années, c'est qu'il faut arrêter de parler dès qu'on a fini son exposé. Vu que le temps perdu ne se rattrape pas, au lieu de céder à mon désir naturel de vous parler davantage de l'association et du métier de vendeur au Canada, je demanderai à M. Ruffel de vous donner un bref aperçu du contenu de notre mémoire.

M. Terry Ruffel (gestionnaire principal, Association des voyageurs de commerce du Canada): Merci, Fred.

Même s'il était impossible de s'en rendre compte à l'époque, notre mémoire tire sans doute son origine de 1987, quand notre association a décidé d'appuyer le projet de loi C–18 établissant la Loi nationale sur les transports. Vous comprendrez certainement qu'en appuyant le projet de loi C–18, nous appuyions la théorie de la déréglementation des services de transport aérien des voyageurs au Canada. De fait, quelle association de voyageurs de commerce en 1987 n'aurait pas vu d'un bon oeil un projet visant à augmenter la concurrence?

Comme nous le disons dans notre mémoire, les lois de l'économie veulent que, à mesure que la concurrence augmente, les prix baissent et les possibilités de services s'accroissent. Avec le recul que nous donne l'histoire, il faut se demander si l'association aurait appuyé la déréglementation avec tellement d'enthousiasme vu ce qui s'est passé depuis, surtout maintenant que deux transporteurs nationaux desservent plus de 95 p. 100 du marché dans le cadre d'un seul système de réservation intégré. Il n'est pas certain que le projet de loi C–18 ait créé un climat qui a eu pour conséquence de réduire la concurrence. Ce qui est certain, par ailleurs, c'est que la concurrence a effectivement diminué depuis l'adoption du projet de loi C–18.

[*Texte*]

• 0915

This morning we are again at the crossroads. By supporting the concept of an open regime, as described by the Minister of Transport, are we in fact opting for more competition or are we further lessening the options for the Canadian business traveller?

On balance CTA is attracted to the open regime proposal. Understandably, depending on the party affiliations of members of the special committee, there will be disagreement on whether Canada should have entered into the Free Trade Agreement with the United States. There will be further disagreement as to whether or not the results of the FTA have been beneficial to Canadian business. However, one point is beyond dispute—the Free Trade Agreement is now an entrenched fact of life. Within 27 days we will be entering the third year of the pact. In the view of Canada's professional sales force, any reasonable steps that facilitate selling in the United States deserve to be supported.

As our submission states, however, support for the open regime is not unqualified. When Mr. Lewis announced his intention to renegotiate the bilateral air agreement he made two important points. First, he said Canada's air safety procedures should not be jeopardized. Second, he stated the open regime should be phased in over a period of time. The CTA regards both of these conditions as fundamental. In fact, if they are not included in the agreement that is ultimately negotiated, the association would not support its ratification.

You might ask what period of time the CTA would support for implementation of the agreement. That should not be the point. Our response to such a question would depend on whether or not the issues of safety and congestion at major airports had been addressed before the new bilateral agreement became effective. In addition, the phase-in period must be sufficient in the eyes of our two national carriers to provide them with a reasonable opportunity to operate successfully under an open regime.

Thank you for your attention to these opening remarks. We certainly welcome any questions you might have this morning.

Mrs. Campbell (South West Nova): I want to welcome the Commercial Travellers' Association. It is pleasure for me to be in Halifax at these hearings. I was trying to get through your submission but you did not talk long enough for me to get to the end of it, so I might ask for additional time at the end if I do not use all of it now.

To what extent do you think air safety in Canada should be protected?

Mr. Ruffel: Air safety in Canada is not an issue for the association. It has to be the number one priority for the airlines, business travellers and the government. So we fully endorse air safety.

[*Traduction*]

Ce matin, nous nous trouvons encore une fois à la croisée des chemins. En appuyant le principe d'un régime ouvert tel que le propose le ministre des Transports, favorisons-nous effectivement une concurrence accrue ou bien limitons-nous davantage les possibilités offertes aux voyageurs de commerce canadiens?

Dans l'ensemble, la proposition plaît bien à l'association. Bien entendu, selon le parti auquel ils appartiennent, les membres du comité spécial jugeront que le Canada a bien ou mal fait de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis. Ils ne seront pas d'accord non plus sur les avantages produits par l'accord pour le commerce au Canada. Il est cependant incontestable que l'Accord de libre-échange est maintenant un fait accompli. Dans 27 jours, l'accord commencera sa troisième année d'existence. Les vendeurs professionnels du Canada estiment que toute mesure raisonnable tendant à faciliter les ventes aux États-Unis mérite d'être appuyée.

Comme nous le disons dans notre mémoire, cependant, notre appui au régime des ciels ouverts n'est pas sans réserve. Quand M. Lewis a annoncé qu'il comptait renégocier l'accord bilatéral sur le transport aérien, il a souligné deux points importants. D'abord, il a dit que les procédures de sécurité aérienne du Canada ne devaient pas en souffrir. Deuxièmement, il a déclaré que le régime des ciels ouverts devrait être instauré graduellement. Selon l'association, ces deux conditions sont fondamentales. De fait, si elles ne sont pas prévues dans l'accord, l'association n'appuiera pas sa ratification.

Vous voudrez peut-être savoir quelle période l'association jugerait convenable pour instaurer l'accord. Cela ne devrait pas entrer en ligne de compte. Notre réponse à une telle question dépendrait de la mesure dans laquelle on a résolu le problème de la sécurité et de la congestion aux grands aéroports avant l'entrée en vigueur de la nouvelle entente bilatérale. En outre, nos deux transporteurs nationaux doivent considérer la période d'instauration comme assez longue pour leur donner des chances raisonnables de fonctionner avec succès dans un régime de ciels ouverts.

Je vous remercie de votre attention et nous répondrons volontiers à toute question que vous voudrez bien nous poser ce matin.

Mme Campbell (South West Nova): Je tiens à souhaiter la bienvenue à l'Association des voyageurs de commerce. Je suis heureuse d'être à Halifax aujourd'hui. J'ai essayé de parcourir votre mémoire, mais vous n'avez pas parlé assez longtemps pour que je me rende jusqu'au bout et je demanderai donc peut-être plus de temps à la fin de la période de questions si je ne prends pas tout mon temps de parole immédiatement.

Dans quelle mesure pensez-vous qu'il faille protéger la sécurité aérienne au Canada?

M. Ruffel: La sécurité aérienne au Canada ne doit pas être compromise. Elle doit continuer d'être considérée comme prioritaire par les lignes aériennes, les voyageurs de commerce et le gouvernement. Nous appuyons pleinement la sécurité aérienne.

[*Text*]

I am flying back this afternoon and I can assure you—

Mrs. Campbell: Flying back to where?

Mr. Ruffel: I am flying back to Toronto this afternoon and I can assure you that air safety is not an issue. It is something we have vigorously supported over the years. We have supported additional funding for air traffic controllers and to ease congestion at airports. It is not an issue; it is a must.

Mrs. Campbell: Do you think we already have that air safety? Does the system in place right now satisfy all your concerns for safety in Canada? Would you want to see less?

Mr. Ruffel: I would not. In no way would we like to lessen the safety features. In fact, additional resources should be ploughed into that.

Mrs. Campbell: Would you say that the price of flying has decreased for your commercial travellers since deregulation of the airlines?

Mr. Ruffel: In a survey we did with the National Transportation Agency the question was asked whether they thought prices had gone up. Generally, most business travellers have seen price increases over the last year. So the perception is that fares are going up.

Mrs. Campbell: I would say we have had healthy competition between the two airlines, Canadian and Air Canada, but they have been unable to offer decreased prices to Canadian business travellers. In fact, they are probably the ones who are taking the brunt of the increases.

Mr. Ruffel: They are taking the brunt of the increases. In a survey last summer we asked people whether the fare increases were a concern. Access to further discounts is certainly something we would be looking for.

Mrs. Campbell: Do you know what are the 5 or 10 favourite places for the Toronto business community to travel to? Basically your representation probably centres more in the business end.

• 0920

Mr. Ruffel: We have a national membership of 31,000 spread right across the country, but there are 6,000 members in southern Ontario and the Metropolitan Toronto area. Probably the best results on that could be through the National Transportation Agency. They have those results on the city pairings. Of the ones that come, probably the top three are the Toronto–Montreal run, of course, and the Toronto–Ottawa run.

Mrs. Campbell: No, I meant in the U.S.

Mr. Ruffel: I do not have the city pairings available, but I can tell you that—and, Brian, you can correct me on this—on the survey the major points to the U.S. come about third on the list of destinations. So the Canadian points are the first two, and then the Toronto–New York, Toronto–Philadelphia, and Toronto–Boston runs are very frequent—and Montreal.

[*Translation*]

Je prends l'avion encore cet après-midi et je peux vous garantir. . .

Mme Campbell: Pour aller où?

M. Ruffel: Je retourne à Toronto cet après-midi et je peux vous garantir que la sécurité aérienne ne doit pas être compromise. C'est une chose que nous avons toujours appuyée de tout coeur. Nous avons appuyé une augmentation du budget pour les contrôleurs de la circulation aérienne et pour réduire la congestion dans les aéroports. C'est une chose essentielle.

Mme Campbell: Pensez-vous que cette sécurité aérienne existe déjà? Le système actuel répond-il à toutes vos préoccupations relativement à la sécurité? Voudriez-vous qu'on en fasse moins?

M. Ruffel: Non. Je ne voudrais nullement qu'on réduise les mesures de sécurité. Au contraire, on devrait y affecter davantage de ressources.

Mme Campbell: Selon vous, le prix des billets pour vos voyageurs de commerce a-t-il baissé depuis la déréglementation?

M. Ruffel: Nous avons fait un sondage de concert avec l'Office national des transports et nous avons demandé aux répondants s'ils avaient l'impression que les prix avaient augmenté. De façon générale, la plupart des voyageurs de commerce ont constaté des hausses de prix depuis un an. On a donc l'impression que les prix augmentent.

Mme Campbell: Il me semble qu'il y a eu une bonne concurrence entre Canadien International et Air Canada, nos deux lignes aériennes, mais qu'elles n'ont pas pu offrir des baisses de prix aux voyageurs de commerce du Canada. En réalité, ce sont probablement eux qui assument la plus grande partie des hausses de prix.

M. Ruffel: C'est exact. Lors d'un sondage l'été dernier, nous avons demandé à nos membres s'ils s'inquiétaient des hausses de prix. Nous verrions certes d'un bon oeil la possibilité de réductions.

Mme Campbell: Savez-vous quels sont les cinq ou dix endroits préférés pour les gens d'affaires de Toronto? Vous parlez essentiellement des voyages d'affaires dans votre mémoire.

M. Ruffel: Nous avons 31,000 membres répartis dans tout le pays, mais il y en a 6,000 dans le sud de l'Ontario et dans la région de Toronto. C'est probablement l'Office national des transports qui serait le mieux en mesure de vous renseigner. Il possède des chiffres sur les lieux de destination à partir d'une ville donnée. À première vue, je dirais que les vols les plus populaires sont sans doute Toronto–Montréal, bien sûr, et Toronto–Ottawa.

Mme Campbell: Non, je voulais dire aux États-Unis.

M. Ruffel: Je n'ai pas ces renseignements ici, mais je peux vous dire, et Brian me reprendra si je me trompe, que les grandes villes américaines viennent à peu près au troisième rang sur la liste des lieux de destination d'après le sondage. Cela veut dire que les villes du Canada sont les deux plus populaires, après quoi il y a les vols Toronto–New York, Toronto–Philadelphie et Toronto–Boston. Il y a aussi Montréal.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: As you open skies—say you want it done gradually over a period of time—that is to be decided by the minister if he proceeds on it. We were in Moncton yesterday. Moncton is a small area. I think it has a direct service to Toronto via Air Canada, but they were certainly more interested in cargo. I would think that anybody in the Atlantic would be very worried about opening skies and seeing any decrease in activity to any of the smaller areas.

Are your feeder services out of Toronto and Montreal—because those are the two key cities—currently working well?

Mr. Ruffel: Fred, you are a business traveller; you might want to comment on this.

Mrs. Campbell: Those feeder services, by the way, are going into that surrounding area. Air Canada, of course, has had a flight to Boston and New York from Toronto and Los Angeles. I think the feeder services are probably working well. I know there has been some concern in some of the smaller communities about losing jet services, but the feeder services, through the DASH-8s or that type of airplane, are certainly serving the needs of business travellers—although I cannot say they are fully satisfied, because about 51% of our people have concerns about the present system. So it is working, but it is not perfect by a long shot.

Mr. Finlayson: I lived in the United States for a few years, and the feeder line services in the United States are not quite as new as they are in Canada. It takes some adjustments by the business traveller to accept these lines. They are much smaller aircraft; they usually do not have the same frequency of flights. So there are some adjustments to be made, but I think that generally speaking the people are satisfied with them. Again, safety is a factor, and of course we are just as concerned about what happens in Atlantic Canada as anywhere else across Canada as far as adding to the economy of the area and so on is concerned. So I think the feeder lines are an essential part of the future of improved service.

Mrs. Campbell: Are you for more competition, then, from—

Mr. Finlayson: Yes.

Mrs. Campbell: You are definitely for more competition on the existing lines in Canada, and that is for business purposes?

Mr. Finlayson: Yes.

Mr. Ruffel: On the list of survey concerns our members had, pricing was a major concern and access to discounts was a concern. We do not know how we are going to get access to more discounts, off-peak pricing, some innovative pricing, unless we have more competition.

One point I would like to elaborate on is that we do not focus just on the Toronto area. Fred and I had the opportunity to appear before the Royal Commission on National Transportation, and I think a good example exists in

[*Traduction*]

Mme Campbell: Relativement à l'ouverture de l'espace aérien, si l'on veut que cela se fasse graduellement sur une certaine période, c'est le ministre qui en décidera. Nous étions à Moncton hier. C'est une petite ville. Je pense qu'Air Canada offre un vol direct entre Moncton et Toronto, mais les transporteurs s'intéressent davantage au transport des marchandises. Il me semble que toute personne qui habite la région de l'Atlantique devrait s'inquiéter de l'ouverture de l'espace aérien si cela réduit le service pour les petites villes.

Les services d'apport à partir de Toronto et de Montréal, puisque ce sont les deux villes clés, fonctionnent-ils bien à l'heure actuelle?

M. Ruffel: Fred, vous voudrez peut-être répondre à cette question vu que vous êtes un voyageur de commerce.

Mme Campbell: Soit dit en passant, ces services d'apport des servent la région environnante. Bien entendu, Air Canada a un vol à destination de Boston et de New York à partir de Toronto et de Los Angeles. Les services d'apport fonctionnent probablement bien. Je sais que les habitants des localités plus petites ont peur de perdre leurs services d'avions à réaction, mais les services d'apport par DASH-8 ou appareil du même genre répondent sans aucun doute aux besoins des voyageurs de commerce, quoique pas entièrement puisque 51 p. 100 des gens se plaignent du système actuel. Ils fonctionnent donc bien, mais certainement pas parfaitement.

M. Finlayson: J'ai habité quelques années aux États-Unis, où les services d'apport ne sont pas aussi récents qu'ils le sont au Canada. Le voyageur de commerce doit y mettre de la bonne volonté pour accepter les services de ce genre. Ils sont assurés par des appareils beaucoup plus petits et les vols sont d'habitude moins fréquents. Il faut donc une certaine adaptation, mais de façon générale, je pense que les gens sont satisfaits. Encore une fois, la sécurité est un facteur important et, bien sûr, nous nous intéressons tout autant à ce qui se passe dans la région de l'Atlantique que dans le reste du pays relativement à l'expansion économique régionale, et ainsi de suite. Je pense donc que les lignes d'apport sont un élément essentiel d'un service amélioré pour l'avenir.

Mme Campbell: Êtes-vous donc en faveur d'une plus grande concurrence. . .

M. Finlayson: Oui.

Mme Campbell: Vous êtes en faveur d'une concurrence accrue pour les lignes actuelles au Canada, et ce, à des fins commerciales?

M. Finlayson: Oui.

M. Ruffel: D'après notre sondage, parmi les choses qui préoccupent nos membres, il y a les prix et l'accès aux réductions. Nous ne savons pas comment nous allons obtenir davantage de réductions, des billets moins chers hors des périodes de pointe, des formules de prix novatrices, s'il n'y a pas une concurrence accrue.

Une chose que je tiens à souligner, c'est que nous ne nous concentrons pas seulement sur la région de Toronto. Fred et moi avons eu l'occasion de témoigner devant la Commission royale sur les transports et je pense que les

[*Text*]

Ottawa. I know the Ottawa Board of Trade have really serious concerns that their access to the United States is through Pearson. Pearson is congested. I think it is those types of communities, the Ottawa–Chicago runs, that are not being served properly.

Mrs. Campbell: I have gone to Chicago many times from Ottawa, and I do not find that I have many people from Ottawa on the same flight to Chicago. So I dispute that there may be 10 people in Ottawa who want to go to Chicago and who mind going through Pearson. I get really annoyed at this, because as you give that run up to Chicago, let us say, to an American line, you are going to be hurting somewhere else as you open it up. It may be Halifax that will, on an Air Canada charter, end up with no Air Canada tourism flights to Florida because American Airlines or Delta Airlines can come up here with cheaper gas, cheaper costs, less safety regulations, and can pick up the people and off they go. So if Air Canada loses that run in the Maritimes or the lucrative part of the business, who will service the harder parts in Canada?

• 0925

How do you balance your particular concerns that someone in Ottawa—you just have to take USAir to Washington in order to know there are not people in Ottawa who are going to Washington every day and to know there is not going to be a run. There will probably not even be as much travel afterwards, if you open up the skies.

Mr. Finlayson: You might want to find out why there is not the traffic across those cities, because it is not a convenient way of travelling. The non-stop service is what the business traveller wants, and I think it would help all the lines... You are talking about the cabotage now when you are referring to airlines picking up people in Canada and taking them to different cities.

Mrs. Campbell: I have gone from Boston to Washington, and you have to go through New York if you want to take a shuttle, which is the fastest way to go.

Mr. Finlayson: I am talking about the Canadian airlines and I know that a lot of business people might have more of a tendency to locate in the Ontario area, particularly in Ottawa, if they had a better transportation system into the capital. So I think there is always another viewpoint and I have difficulty in saying that protecting the Canadian airlines—I do not think that is really...

Mrs. Campbell: That is what Canada is about.

Mr. Finlayson: My own feeling is that the Canadian airlines can compete with anyone in the world.

Mrs. Campbell: They used to be able to.

[*Translation*]

situations à Ottawa illustrent bien ce que je vais dire. Je sais que la Chambre de commerce d'Ottawa déplore le fait qu'il faut passer par l'aéroport Pearson pour se rendre à Ottawa à partir des États-Unis. L'aéroport Pearson est congestionné. Je pense que c'est pour les villes de ce genre que les services laissent à désirer, par exemple pour les vols Ottawa–Chicago.

Mme Campbell: Je me suis rendue à Chicago bien des fois à partir d'Ottawa et je n'ai pas trouvé qu'il y avait tellement de gens d'Ottawa sur le vol à destination de Chicago. Il pourrait y avoir 10 personnes à Ottawa qui veulent se rendre à Chicago et qui n'aiment pas passer par l'aéroport Pearson. Cela me déplaît énormément parce que si l'on cède ce vol à destination de Chicago à une ligne américaine, cela nuira au service quelque part ailleurs. Il se peut qu'Halifax se retrouve sans vols touristiques d'Air Canada vers la Floride parce qu'American Airlines ou Delta Airlines peuvent venir ici prendre des passagers et repartir du fait qu'elles paient le carburant moins cher, que leurs frais sont moins élevés et qu'elles sont assujetties à une réglementation moins rigoureuse en matière de sécurité. Par conséquent, si Air Canada perd cet itinéraire dans les Maritimes ou la partie lucrative du marché, qui va desservir les régions les plus isolées du pays?

Comment établir un juste équilibre—il suffit de se rendre à Washington par US Air pour savoir qu'il n'y a pas beaucoup de gens, à Ottawa, qui se rendent à Washington tous les jours et savoir qu'il n'y aura pas de liaison. Même si l'espace aérien est ouvert, il n'y aura probablement pas beaucoup plus de passagers à destination de Washington.

M. Finlayson: Si vous voulez savoir pourquoi il n'y a pas beaucoup de passagers à destination de ces villes, c'est parce que ce n'est pas une façon commode de voyager. La personne qui voyage pour affaires veut une liaison directe et je crois que ce serait avantageux pour toutes les lignes aériennes... Lorsque vous parlez des transporteurs qui prennent des passagers au Canada pour les emmener dans divers villes, en fait, il s'agit de cabotage.

Mme Campbell: Je suis allée de Boston à Washington et il faut passer par New York pour prendre une navette, ce qui constitue la façon la plus rapide de s'y rendre.

M. Finlayson: Je veux parler des compagnies aériennes du Canada et je sais que de nombreuses entreprises auraient avantage et tendance à s'établir dans la région de l'Ontario, et surtout à Ottawa, si elles disposaient d'un meilleur moyen de transport jusqu'à la capitale. Par conséquent, il y a toutes sortes de points de vue divergents et j'aurais du mal à dire que la protection des compagnies aériennes canadiennes—je ne pense pas que ce soit vraiment...

Mme Campbell: C'est important pour le Canada.

M. Finlayson: Personnellement, je pense qu'elles peuvent concurrencer n'importe quelle autre compagnie aérienne au monde.

Mme Campbell: Elles le pouvaient autrefois.

[*Texte*]

Mr. Finlayson: If the Americans get a taste of the service on the two Canadian airlines, they might be tempted to use them. I lived there, and there is only one airline in the United States that I know of that can compete with them. You might be pleasantly surprised at how well the Canadian airlines would do in the United States.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Gentlemen, welcome to the committee this morning. I appreciate the material in your brief. However, like most of our witnesses, you have not come up with your own definition of open skies. You have said that you like something called "open", which is rather like saying that you like something called "free".

Let me begin with cabotage. Is CTA in favour of or opposed to cabotage between Canada and the United States?

Mr. Ruffel: First, we think the immediate priorities must be to transport a service. We suggested a phase-in approach, so that has to be the first priority of business. Ultimately—and I do not know what the period of time is and I will comment on it later—we could see cabotage in Canada after a phase-in period, because we happen to believe competition is good for Canadians and for Canadian business travellers.

Mr. Angus: You said the same thing about deregulation, and look where that has got us, by your own admission and your own stats, which show that prices have gone up while service has gone down. That is my "I told you so", Mr. Chairman.

Mr. Ruffel: Certainly we have some concerns. Prices are up and we believe one of the reasons they are up is lack of choice. We are limited to two national carriers that are doing 95% of the business. We have some concerns about that.

Mr. Angus: I am not going to belabour the old battles on deregulation. There will be a time for that.

You have indicated transborder travel now, so let us look at that. This committee has heard a number of proposals across the country and, once again, the jury is out in terms of what transborder liberalization means. We go from a few additional city pairs, in a fairly controlled environment, to something called "open ports" where , for a few select cities in Canada and in the United States, carriers are given full access and can decide where and when to fly between those new open cities.

The third one is wide-open, north-south, with no cabotage involved, but any American carrier can choose to fly from a point in the United States to a point in Canada and return. The same thing applies to Canadian carriers. Has CTA examined those aspects or any others aspects of transborder to be able to suggest to the committee where we should start and finish?

Mr. Ruffel: I do not think we have the expertise to give you that background, Mr. Angus. Our concern is competition and that is where we are coming from. We believe it is good. We think transborder is a first priority. Ultimately—and we do not know the period of time—cabotage would increase competition and give us access to lower fares and more innovative pricing.

[*Traduction*]

M. Finlayson: Si les Américains ont l'occasion de voyager sur les deux lignes aériennes du Canada, la qualité du service leur donnera peut-être envie de recommencer. J'ai vécu aux États-Unis et, à ma connaissance, il n'y a là-bas qu'une compagnie qui peut les concurrencer. Vous seriez agréablement surprise de voir les bons résultats que les transporteurs aériens du Canada obtiendraient aux États-Unis.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Messieurs, nous vous souhaitons la bienvenue à notre comité. J'ai apprécié les renseignements contenus dans votre mémoire. Cependant, comme la plupart de nos témoins, vous n'avez pas donné de définition de l'ouverture de l'espace aérien. Vous avez simplement parlé de libre circulation.

Commençons par le cabotage. Êtes-vous pour ou contre le cabotage entre le Canada et les États-Unis?

M. Ruffel: Premièrement, nous pensons qu'il faut d'abord et avant tout assurer un service de transport. Nous préconisons une approche graduelle et il doit donc s'agir de la première priorité. Ensuite—je ne sais pas à quel moment cela viendrait—nous pourrions établir le cabotage au Canada parce que nous croyons que la concurrence est bonne pour les Canadiens et pour ceux qui font des voyages d'affaires.

M. Angus: Vous avez dit la même chose au sujet de la déréglementation et voyez où cela nous a menés. Vous reconnaissez vous-mêmes, et vos chiffres le confirment, que les prix ont augmenté tandis que la qualité du service a diminué. Je l'avais bien dit, monsieur le président.

M. Ruffel: Nous avons évidemment quelques inquiétudes. Les prix ont augmenté et nous croyons que c'est notamment à cause du manque de choix. Nous sommes servis uniquement par les deux transporteurs nationaux qui desservent 95 p. 100 du marché. Cela nous inquiète.

M. Angus: Je ne vais pas revenir sur le vieux débat concernant la déréglementation. Ce n'est pas le moment.

Vous avez parlé des vols transfrontaliers. Notre comité a entendu plusieurs propositions dans les diverses régions du pays et, là encore, il s'agit de voir ce que l'on entend par une libéralisation des services aériens transfrontaliers. Il peut s'agir aussi bien d'ajouter quelques liaisons directes, assujetties à des règles assez strictes, que d'ouvrir des aéroports dans quelques villes du Canada et des États-Unis où les transporteurs pourront se rendre librement et décider de la fréquence des vols entre ces nouvelles villes ouvertes.

La troisième option consiste à autoriser des liaisons nord-sud, sans cabotage, mais en permettant à n'importe quel transporteur américain de faire l'aller et le retour entre une ville des États-Unis et une ville du Canada. Les transporteurs canadiens pourraient en faire autant. Avez-vous étudié la question des vols transfrontaliers, sous cet angle ou sous d'autres aspects, et pouvez-vous nous dire où il faudrait commencer et s'arrêter?

M. Ruffel: Je ne pense pas que nous soyons en mesure de vous répondre, monsieur Angus. Ce qui nous intéresse, c'est la concurrence. C'est dans cette optique que nous nous plaçons. Nous la croyons souhaitable. À notre avis, il faut commencer par assurer les liaisons transfrontalières. Plus tard, et nous ne savons pas exactement quand, le cabotage augmentera la concurrence et nous permettra d'obtenir des tarifs plus bas et des prix plus avantageux.

[*Text*]

• 0930

The pairings, the progression of open skies, I think, is open to further definition by the minister, his department and this special committee.

Mr. Angus: The current situation is such that there are 18 city pairs where a Canadian carrier and an American carrier serve in a balanced way. There are 23 or 27 cities where a Canadian carrier is the sole transporter, and 37 or 39 where an American carrier is the sole transporter. That would suggest that there is an imbalance. In our recommendations to the minister, should we be recommending that it be a quid pro quo, that any opening up should guarantee that Canada gets as many slots as the Americans currently have?

Mr. Ruffel: I certainly think a phased–in approach, a negotiated approach, has to be the best solution. I think you have to apppreciate where we are coming from as a business travel association. Our members are business travellers. We are recommending a very cautious approach to this. We are not out to see our national airlines jeopardized. We need them to function in this country.

I think the message we can give the committee is, yes, we need more competition; yes, we need more city pairings, transborder routes; and yes, we firmly believe in a phased–in approach, a very cautious approach. That our national airlines survive is important to us. We are being very cautious about our recommendation, and it is not unlimited competition.

Mr. Angus: But in fairness, sir, you did not answer my question. Should we strive to achieve balance, that for every American carrier that flies into a city we should have a Canadian carrier that flies into an American city?

Mr. Ruffel: I think that should be an objective. There should obviously be some balance, and I am certain our American friends are going to look at a give–and–take situation. I think balance is important in part of the negotiations.

Mr. Finlayson: Mr. Angus, I want to make a comment on deregulation. For a very brief period when deregulation went in, we did experience increased competition, Wardair being the one that comes to mind. We did see some reduction in fares. We did have some discounts that were extended to the business traveller. Unfortunately it was short–lived, and when Wardair disappeared the prices increased. Overall it proved one thing to us, though, that the increase in competition did do something. We have one right now, Intair, that is coming to Montreal and it is at a much reduced rate. There are benefits when there is that added competition. Unfortunately, it did not last too long.

Mr. Angus: But it just followed the American situation where there was increased competition, lower fares, greater service for a short period of time, and then the consolidations occurred. That is what we learned as a committee, but the majority of the committee refused to listen to the warnings from the States. There will be a review in two or three years of the NTA, and that will be the time to do the deregulation battle again.

[*Translation*]

C'est au ministre, à son ministère et à votre comité spécial de définir davantage les liaisons directes ou la progression de l'ouverture de l'espace aérien.

M. Angus: À l'heure actuelle, il y a 18 liaisons directes qui sont desservies par les transporteurs canadiens et américains. Il y a 23 ou 27 villes qui sont desservies uniquement par un transporteur canadien et 37 ou 39 qui le sont uniquement par un transporteur américain. Il semble y avoir là un déséquilibre. Devrions–nous recommander au ministre de veiller à ce que les Canadiens puissent desservir autant de villes que les Américains le font actuellement en cas d'ouverture de l'espace aérien?

M. Ruffel: Je suis convaincu que la meilleure solution consiste à procéder graduellement, en négociant. Il faut bien comprendre que notre association s'occupe de voyages d'affaires. Nos membres sont des voyageurs de commerce. Nous recommandons une approche très prudente. Nous ne voulons pas compromettre la viabilité de nos compagnies aériennes nationales. Nous avons besoin d'elles.

De fait, nous pouvons dire au comité qu'il faut accroître la concurrence, qu'il nous faut davantage de liaisons directes et de vols transfrontaliers et que nous sommes convaincus qu'il faut procéder graduellement et prudemment. Nous croyons important d'assurer la survie de nos transporteurs aériens nationaux. Nous formulons une recommandation très prudente qui n'est pas en faveur d'une concurrence illimitée.

M. Angus: Mais vous n'avez pas vraiment répondu à ma question. Devrions–nous tenter de parvenir à un équilibre, à faire en sorte que le nombre de transporteurs américains qui desservent des villes canadiennes et de transporteurs canadiens qui desservent des villes américaines soit le même?

M. Ruffel: Ce serait un objectif à poursuivre. Il faudrait certainement assurer un certain équilibre et je suis sûr que les Américains sont prêts à faire des compromis. L'équilibre est un élément important des négociations.

M. Finlayson: Monsieur Angus, je voudrais parler un peu de la déréglementation. Au début, nous avons assisté, pendant une très brève période, à une croissance de la concurrence et je songe notamment à Wardair. Les tarifs ont baissé. Il y a eu certains rabais sur les voyages d'affaires. Malheureusement, cela n'a pas duré et les prix ont augmenté quand Wardair a disparu du marché. Dans l'ensemble, cela nous a prouvé que la croissance de la concurrence était positive. Nous avons maintenant une compagnie, Intair, qui vient à Montréal et qui offre un tarif beaucoup plus bas. Cette concurrence est avantageuse. Malheureusement, cela n'a pas duré bien longtemps.

M. Angus: Il s'est passé la même chose qu'aux États–Unis où l'accroissement de la concurrence s'est traduite par un abaissement des tarifs et une amélioration des services pendant une brève période après quoi il y a eu des fusions. C'est ce que notre comité a appris, mais la majorité de ses membres ont refusé d'écouter les avertissements émanant des États–Unis. La Loi nationale sur les transports sera révisée dans deux ou trois ans et ce sera le bon moment de relancer le débat sur la déréglementation.

[*Texte*]

Mr. Finlayson: Good.

Mr. Angus: On page 13 of your submission—which, incidentally, I have had a chance to read in its entirety—you talk about pre-clearance. Is the business traveller prepared to pay the extra cost, whether it is for capital or for overtime or what have you, for the provision of that pre-clearance facility?

Mr. Ruffel: I think, Mr. Angus, in our comment to the Royal Commission on National Transportation we used a little bit of information that came from the Canadian Automobile Association. Their comment, based on some of their studies, is that through fuel taxes the Canadian consumers, business travellers, are paying something like $3 billion to $4 billion in gasoline taxes. Their indications are that some $200 million is being ploughed back into roads. Obviously there is a great imbalance between fuel taxes and what is being put back into the system. Our thinking is that it would be a tremendous use of our resources and those resources that should be ploughed back into the system to fund those types of things.

• 0935

The message we have loud and clear from our people is that congestion is a major problem. Anything we can do to alleviate congestion, to update our system the way others are doing it and doing it better, would be a major boon to us. We do not need more taxes, but a reallocation of resources to improve these things would certainly be money well spent.

Fred, you have been around the world and have some views regarding this.

Mr. Finlayson: When people talk about airport congestion, there are many factors in that, as you well know, and that is parking, handling of luggage, customs and immigration. It seems to me, as I travel around the world, that people can move through customs and immigration quicker than they can in Canada. And of course, travelling to the United States and through certain ports where they do give pre-clearance, you get a little spoiled. A couple of years ago, when the United States government was going to remove the pre-clearance status in the Toronto area, there was a great hue and cry. The Americans coming this way get very annoyed when they have to get into the stockyards, as they call it, coming through customs and immigration. All that adds to the confusion of car rentals and everything. Leaving Toronto's Pearson airport, it is a $50 tax now coming down here. We think there could be a reallocation of funds and that some of it could be put into pre-clearance.

Mr. Angus: So I take it you would also not be supportive of the government's current proposal to increase user-pay at the airports?

Mr. Ruffel: Mr. Angus, we may comment on that a little bit later. The price-tag we have seen is $300 million. Yes, we have some concerns, but we will probably comment at a later date as to those increased taxes.

[*Traduction*]

M. Finlayson: Bien.

M. Angus: À la page 13 de votre mémoire, que j'ai eu l'occasion de lire entièrement, vous parlez du prédédouanement. La personne en voyage d'affaires est-elle prête à payer plus, pour couvrir les immobilisations, les heures supplémentaires ou autres frais, pour obtenir ce service de prédédouanement?

M. Ruffel: Monsieur Angus, lorsque nous avons témoigné devant la Commission royale d'enquête sur les transports, nous nous sommes basés sur certains renseignements fournis par l'Association canadienne des automobilistes. À partir de certaines études qu'elle a effectuées, l'association estime que les consommateurs canadiens et les personnes en voyage d'affaires paient de 3 à 4 milliards de dollars en taxes sur le carburant. Elle estime à 200 millions environ le montant qui est réinvesti dans les routes. Il y a certainement un écart important entre les recettes des taxes sur le carburant et les montants réinvestis dans le réseau routier. Nous estimons que cet argent devrait servir à financer ce genre d'infrastructure.

Les membres de notre association se plaignent de la congestion des aéroports. Tout ce qu'il est possible de faire pour y remédier, pour moderniser notre infrastructure comme le font les autres pays, servirait énormément nos intérêts. Il faut non pas imposer de nouvelles taxes, mais réaffecter les ressources pour améliorer cette infrastructure. Ce serait certainement de l'argent dépensé à bon escient.

Fred, vous qui avez voyagé dans le monde entier, vous avez quelque chose à dire à ce sujet.

M. Finlayson: Lorsqu'on parle de la congestion des aéroports, c'est dû à de nombreux facteurs comme le stationnement, la manutention des bagages, le passage en douane et l'immigration. En parcourant le monde, j'ai eu l'impression que les formalités de douane et d'immigration étaient plus rapides ailleurs qu'au Canada. Et bien sûr, si vous voyagez aux États-Unis et si vous passez par certains aéroports où il y a un service de prédédouanement, vous finissez par vous laisser gâter. Lorsque le gouvernement américain a décidé de supprimer son service de prédédouanement à Toronto, il y a deux ans, il s'est heurté à un concert de protestations. Les Américains qui viennent chez nous trouvent très désagréable d'avoir à faire la queue dans le parc à bestiaux, comme il l'appelle, pour passer à la douane et à l'immigration. Tout cela vient s'ajouter aux difficultés que pose la location d'une voiture et le reste. Quand vous quittez l'aéroport Pearson, de Toronto, vous devez payer 50$ de taxe pour venir ici. Je pense que l'on pourrait redistribuer l'argent et en consacrer une partie au prédédouanement.

M. Angus: Si j'ai bien compris, vous n'êtes pas en faveur du projet du gouvernement d'augmenter la taxe d'aéroport?

M. Ruffel: Nous pourrons peut-être en parler un peu tout à l'heure. À notre connaissance, cela coûterait 300 millions de dollars. La question nous préoccupe, mais nous parlerons sans doute tout à l'heure de la hausse de taxes.

[*Text*]

Mr. Atkinson (St. Catharines): Gentlemen, I, too, welcome you to the committee. Mr. Finlayson informed me he used to live in a portion of St. Catharines. It is nice to have you here, sir.

As we have been travelling across the country, one of the things we have been hearing from cities in the west, and from other cities as well, is they wanted increased access to the American market, especially what they call the deep-penetration routes. The routes go to the hubs and then go on from there with American carriers. But they wanted direct access. I notice in your brief that you discuss the concept of home market, a one-day return flight to a particular area. I wonder if you could expand a little more on that concept and whether you, too, would like to see increased access to what is known as the deep-penetration routes.

Mr. Ruffel: I will comment briefly, and maybe the others would like to add to that. We define the home market as a business traveller being able to get to a market and back in the same day. In that survey we undertook, one of the concerns that popped up was more direct links. So any time we as Canadian business travellers can get to a market and back in the same day—and needless to say, time is money—that is effective business travel. You just cannot afford to be on the road these days. It is a very expensive proposition to be on the road, and so to be able to get in and out of markets with direct access, direct links, is important to the business traveller. So anything we can do to get into those markets and get back out would certainly be a plus for Canadian business travellers.

Mr. Finlayson: In today's market there is in Canada a discount for in and out the same day. We would like it to be a little larger discount. For instance, if you go from Toronto to Ottawa there is a saving of about $70 if you go down and come back on the same day. Most of the discounts that are offered to the travelling public are not really in line with the business traveller, where a lot of them have to stay over a Saturday night or a weekend or travel certain days of the week, and that is not really conducive to business travel.

• 0940

We would like to see more discounts given to the business traveller; maybe we can take advantage of off-peak hours at the airports, that type of thing. To give you an example, we have hotels right now that give us an exceptional discount on Sunday night. Sunday night is a very quiet night in most hotels. They are trying to fill those rooms. These are the types of things I mean. If those things were available to the business traveller, I think we would get a lot more people on the planes.

Mr. Atkinson: One thing you gentlemen talked about with Mr. Angus was the pre-clearance. From Canada with the three major centres, it is easier to pre-clear and then go down into the United States, whereas it is my understanding that in the United States you start off from many diverse locations, go to the hub, and then go on to Canada. To have pre-clearance at all these locations is almost impossible. That is why we really have not been able to benefit from it,

[*Translation*]

M. Atkinson (St. Catharines): Messieurs, je tiens, moi aussi, à vous souhaiter la bienvenue. M. Finlayson m'a dit qu'il a déjà vécu à St. Catharines. Je vous accueille ici avec plaisir, monsieur.

En sillonnant le pays, nous avons entendu dire, dans les villes de l'Ouest et aussi dans les autres régions, qu'il fallait améliorer l'accès au marché américain, et surtout aux villes de l'intérieur des États-Unis. Les liaisons sont assurées jusqu'aux aéroports-pivots et les transporteurs américains prennent ensuite la relève. Les Canadiens voulaient un accès direct. Je remarque, dans votre mémoire, que vous parlez d'un marché national, d'un vol aller-retour dans la même journée à destination d'une région particulière. Pourriez-vous nous expliquer un peu mieux ce concept et nous dire si vous seriez également pour un meilleur accès aux villes de l'intérieur des États-Unis.

M. Ruffel: J'aurais quelques brèves observations à faire et les autres pourront peut-être les compléter. Selon le concept du marché national dont nous parlons, une personne en voyage d'affaires devrait pouvoir se rendre à un marché et en revenir dans la même journée. D'après notre enquête, nos membres voulaient surtout un accroissement du nombre de liaisons directes. Par conséquent, lorsque les Canadiens en voyage d'affaires peuvent se rendre jusqu'à un marché et en revenir le même jour, cela leur permet d'économiser du temps et de l'argent. Il coûte cher de voyager actuellement. C'est très coûteux et il est donc important pour nous de pouvoir accéder directement aux divers marchés. Par conséquent, tout ce qu'il sera possible de faire pour desservir ces marchés, aller et retour, sera certainement avantageux pour les Canadiens qui voyagent pour affaires.

M. Finlayson: Les transporteurs canadiens offrent un rabais pour les allers et retours dans la même journée. Nous aimerions un rabais un peu plus important. Par exemple, si vous allez de Toronto à Ottawa, vous économisez environ 70$ si vous revenez le jour même. La plupart des rabais offerts au grand public ne répondent pas vraiment aux besoins de la personne en voyage d'affaires qui, bien souvent, doit rester sur place le samedi soir ou le week-end ou voyager certains jours de la semaine.

Nous aimerions qu'on nous offre davantage de rabais; peut-être pourrions-nous profiter des moments en dehors des heures de pointe. Pour vous donner un exemple, il y a actuellement des hôtels qui nous accordent un rabais important le dimanche soir. C'est un soir très calme dans la plupart des établissements hôteliers. Ils essaient de remplir leurs chambres. Voilà le genre de mesures auxquelles je pense. Si elles étaient offertes aux personnes en voyage d'affaires, je crois qu'il y aurait beaucoup plus de passagers dans les avions.

M. Atkinson: Vous avez parlé avec M. Angus du prédédouanement. Si vous allez aux États-Unis, ce service est assuré à partir des trois grands aéroports du Canada alors qu'aux États-Unis, je crois, vous décollez d'un aéroport quelconque, vous allez jusqu'à l'aéroport-pivot et ensuite vous repartez vers le Canada. Il est pratiquement impossible d'établir un service de prédédouanement dans tous ces aéroports. Voilà pourquoi nous n'avons pas pu en bénéficier

[*Texte*]

although it is in the agreement now. We can have pre-clearance, but there are just too many diverse locations to begin with because of their hub-and-spoke system.

Mr. Ruffel: Pre-clearance certainly would be one option, but I have talked to a few business travellers; on their return to Canada, it is extremely discouraging, as Fred said, to go to "the stockyard". Anything we can do to improve congestion and expedite business travellers and other travellers through these airports would be a big plus to us.

Mr. Atkinson: When Canadian Airlines appeared in front of us, they made a strong pitch for better post-immigration clearance and post-customs clearance. That would be in line with what you are recommending.

Mr. Ruffel: That is one of several things that could be done to ease the congestion. I guess that has to come back to our report, the concern we have about a phased-in approach. I think we first have to deal with some of these congestion things before we totally open the skies.

Mr. Atkinson: In your brief you touched briefly on tourism, people coming from the United States. I do not know if you have too much expertise in that or if you wanted to comment.

Mr. Ruffel: Not a lot. Typical of most people, particularly in my business, we are members of other associations. I have heard from some of the tourist and convention groups. It is a major concern.

I come back to my own home, Toronto, and it is a major discouragement to get through Pearson International Airport. It turns people off. Something has to be done.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Good morning, gentlemen, and thank you for coming and appearing before us. There is one point I would like to revisit, concerning the aftermath of deregulation in the Atlantic area.

Yesterday we heard from witnesses in Moncton who said they have more carriers and enjoy a better level of service than ever before. The National Transportation Agency's 1989 report said, for example, that they have both jet and non-jet aircraft between 24 pairs of cities in Atlantic Canada, an increase of 30% from 1988. Direct flights in the region were up 25%, while indirect flights were up 61%. The total seats available in the sample city pairs was increased by 22%. Are you gentlemen telling us there is less service because of deregulation in the Atlantic area?

Mr. Ruffel: No, we are not telling you that at all. Our major concern is with the trunk carriers. Obviously we have seen rather a pleasant increase in some of the regional feeder carriers. They are doing a better job. We are the first people in the world who would tell you that the DASH-8 frequent service and feeder service are serving business traveller needs.

[*Traduction*]

même si cela figure dans l'entente. Il est possible d'obtenir un service de prédédouanement, mais étant donné qu'il y a toutes sortes d'aéroports qui gravitent autour d'un aéroport-pivot, ce n'est pas réalisable.

M. Ruffel: Le prédédouanement constituerait certainement une solution, mais j'ai discuté avec quelques voyageurs de commerce. À leur retour au Canada, ils trouvent extrêmement décourageant de passer par le «parc à bestiaux» comme l'a dit Fred. Tout ce qu'il est possible de faire pour remédier à la congestion et faire passer plus vite les personnes en voyage d'affaires et autres passagers par ces aéroports serait très avantageux pour nous.

M. Atkinson: Quand Canadien International est venue témoigner, elle a réclamé énergiquement l'accélération des formalités après le passage à l'immigration et à la douane. Cette recommandation correspond à la vôtre.

M. Ruffel: C'est l'une des diverses mesures à prendre pour décongestionner les aéroports. Cela nous ramène à notre mémoire et à l'approche graduelle que nous préconisons. Donc il faut d'abord remédier à cette congestion avant d'ouvrir entièrement l'espace aérien.

M. Atkinson: Dans votre mémoire, vous parlez brièvement du tourisme, et des gens qui viennent des États-Unis. Je ne sais si vous connaissez bien le sujet ou si vous désirez en parler.

M. Ruffel: Pas tellement. Comme la plupart des gens, surtout dans mon secteur, nous sommes membres d'autres associations. D'après ce que j'ai entendu dire par certaines associations touristiques ou d'organisateurs de congrès, cela pose un problème important.

Pour en revenir à ma propre ville, Toronto, il est très décourageant d'avoir à passer par l'Aéroport international Pearson. Bien des gens hésitent à le faire. Des mesures s'imposent.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Bonjour, messieurs, et merci d'être venus. Je voudrais revenir aux répercussions de la déréglementation dans la région de l'Atlantique.

Hier, des témoins nous ont déclaré, à Moncton, qu'ils avaient davantage de transporteurs aériens et un service meilleur qu'avant. Dans son rapport de 1989, l'Office national des transports disait, par exemple, qu'il y avait dans la région de l'Atlantique 24 liaisons directes assurées par des avions à réaction et autres types d'appareils, ce qui représente une croissance de 30 p. 100 depuis 1988. Le nombre de vols directs a augmenté de 25 p. 100 dans la région et le nombre de vols indirects, de 61 p. 100. Le nombre total de places disponibles dans l'échantillon de liaisons directes a augmenté de 22 p. 100. Prétendez-vous que le service a diminué dans la région de l'Atlantique à cause de la déréglementation?

M. Ruffel: Non, absolument pas. Ce sont surtout les grands transporteurs qui nous préoccupent. Nous avons certainement assisté à une augmentation importante des vols offerts par certaines lignes d'apport régionales. Elles font un meilleur travail. Nous sommes les premiers à dire que le service fréquent assuré par des DASH-8 et le service d'apport répondent bien aux besoins des voyageurs de commerce.

[*Text*]

Some of the smaller communities had concerns about losing jet service, but that does not bother us. No, some pleasant surprises have come out of deregulation on service. It is not perfect, but there have been some pleasant surprises.

Mr. Belsher: Sometimes some of our friends opposite us try to put a different slant on things.

In getting into the negotiations, what should we be telling the minister to negotiate? What is the minister going to be able to put on the table? What would you suggest Canada has to offer at these negotiations?

• 0945

Yesterday we heard from the Moncton area. All of New Brunswick seems to say that they want it wide open for cargo—the whole bit. What does Canada have to offer to bring to these negotiation tables?

Mr. Ruffel: Certainly we have passengers to offer. I think there are opportunities—and I would like to stress that—for better service and growth. Our survey indications are that our members will be using airlines more frequently, so certainly we are willing to put up the money to get to the United States, but we want direct access and better service. We want more direct links and competition. We just happen to think competition is good for us. We advocate certainly a cautious approach, a phased-in approach. We need Canadian Airlines and Air Canada. We would not want to see their demise at all. They are important to us as business travellers.

What we have to offer—maybe somebody else would like to comment on that—is passengers. But if you want us to service the U.S. markets we have to have direct access.

Mr. Belsher: There are two ways we can go at it. We can try to expand the city pairs that are there now or we can say to carriers that wish to fly between A and Y, which are opposite from each other on the border, and feel they can make a go of it that they can enter into that service. As was said earlier, only 18 city pairs between Canada and the U.S. are serviced by both countries. Of the rest, 26 are Canadian served and 39 are American served. I hear you say you want competition on the routes that develop in the future; yet to put in a new city pair and have it serviced from both sides of the border may be pie in the sky at this time.

Mr. Ruffel: I do not know which to recommend to you. Using the same word again—and maybe you can take your conclusion from this—a cautious approach is probably the best approach.

Mr. Finlayson: I wanted to make one final comment on what Mr. Belsher said. What we are trying to say is that we have to make it much easier for our members to get to the U.S. market. We think we can improve our sales to the U.S.,

[*Translation*]

Certaines petites villes craignaient de perdre leur service d'avions à réaction, mais cela ne nous préoccupe pas. Le fait est que la déréglementation a eu certaines répercussions positives sur le service. Ce n'est pas parfait, mais nous avons eu des surprises agréables.

M. Belsher: Certains de nos amis d'en face essaient parfois de déformer les faits.

Pour ce qui est des négociations, que devrions-nous demander au ministre de négocier? Que doit-il pouvoir mettre sur le tapis? Qu'est-ce que le Canada a à offrir, selon vous, lors de ces négociations?

Hier nous étions dans la région de Moncton. Au Nouveau-Brunswick, tout le monde s'accorde pour dire qu'il ne faut attacher aucune restriction au fret. Que peut offrir le Canada pour que cela soit étudié à la table des négociations?

M. Ruffel: Nous pouvons certainement offrir des passagers. Nous n'avons certainement pas épuisé les possibilités d'amélioration du service et d'accroissement de la prospérité. Je tiens à le souligner. D'après notre enquête, nos membres voyageront plus fréquemment par avion de sorte que nous sommes certainement prêts à payer ce qu'il faut pour aller aux États-Unis, mais nous voulons un accès direct et un meilleur service. Nous voulons des liaisons plus directes et plus de concurrence. Il se trouve que nous pensons que la concurrence nous est favorable. Nous préconisons une démarche prudente en tout cas, et que l'on procède par étapes. Nous avons besoin des lignes aériennes Canadien et de la société Air Canada. En tant que voyageurs de commerce, ces sociétés sont importantes pour nous, et il ne faudrait pas qu'elles disparaissent.

Vous me demandez ce que nous avons à offrir. Je ne sais pas ce que les autres auraient à dire, mais nous pouvons offrir des passagers en tout cas. Pour que nous desservions les marchés américains, il nous faut compter sur un accès direct.

M. Belsher: Il y aurait deux façons de procéder. On pourrait essayer de multiplier les liaisons directes ou encore on peut permettre aux transporteurs qui le souhaitent d'effectuer la liaison aérienne entre A et Y, ces deux points se trouvant de chaque côté de la frontière. Comme je l'ai déjà dit, seulement 18 des liaisons directes entre le Canada et les États-Unis sont desservies par des lignes aériennes des deux pays. Pour les autres, 26 sont desservies par des lignes canadiennes et 39 par des lignes américaines. Vous avez dit que vous souhaitiez que les itinéraires futurs soient concurrentiels. Pourtant, ajouter de nouvelles liaisons directes entre des villes qui seraient desservies des deux côtés de la frontière peut être chimérique actuellement.

M. Ruffel: Je ne sais que vous recommander. Je me contenterai de vous dire encore une fois, en guise de conclusion, que la meilleure chose est peut-être d'y aller prudemment.

M. Finlayson: Je voudrais ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Belsher. Nous voulons dire qu'il faut faciliter l'entrée de nos membres sur le marché américain. Nous pensons pouvoir augmenter nos ventes aux États-Unis et

[*Texte*]

and after all, that is what our members are in business for—to improve sales, to improve export business, to increase jobs in Canada. Making it easier to go to the U.S. and back again will serve Canada to its advantage.

Mrs. Campbell: I know that Intair Transit is in trouble. Witnesses have mentioned that open skies will decrease fares and benefit the traveller. The day after the minister announced his intention to go after open skies, he said he could not guarantee cheaper fares. That was on Global TV on October 4. Since deregulation, air fares have increased 17% over the rate of inflation. Given these factors and the advantages of predatory pricing, large U.S. air carriers can reduce fares in the short term and in so doing eliminate smaller Canadian carriers, and competition, in the long term. Will the consumers you represent still benefit, in your opinion?

Mr. Finlayson: I would say yes. If there is competition, whether they are small carriers or large carriers, the airlines that truly want the business traveller will do things to attract the business traveller. I think it would be to the benefit of our membership if there was more competition.

Mrs. Campbell: "Airlines" has no name on it; they could be Canadian or American.

Mr. Finlayson: If they are serviced properly and are under the same safety regulations, I think they would be accepted by the business traveller.

The Chairman: We appreciate the Commercial Travellers' Association taking the time from a very busy schedule to provide us with the input they have presented here this morning. Thank you, gentlemen.

• 0950

Mr. Ruffel: Mr. Chairman, thank you very much. As we were kidding earlier, we think you are probably more like commercial travellers than ourselves with your schedule. Thank you for allowing us to appear. We appreciate the opportunity.

The Chairman: We have a joint presentation from McGuire Communications and Check In Nova Scotia. Mr. Johnson, I understand you do not have a written brief.

Mr. Walter H. Johnson Jr. (Senior Marketing Officer, McGuire Communications): I will be happy to submit my brief to the committee at a later date.

The Chairman: Thank you. I would invite you to begin your comments.

Mr. Johnson: I am a senior marketing officer of McGuire Communications, which is an Atlantic Canada marketing company. I serve both in that capacity with our clients and as a consultant to various interests in Atlantic Canada. I have had extensive experience in the airline business, which I guess is what takes me into this role.

[*Traduction*]

après tout, c'est l'objectif principal des hommes d'affaires qui sont nos membres. Ils veulent améliorer les ventes, augmenter les exportations, augmenter l'emploi au Canada. Il serait à l'avantage du Canada de faciliter les allées et venues avec les États-Unis.

Mme Campbell: Je sais qu'Intair Transit est en difficulté. Des témoins nous ont dit que l'ouverture de l'espace aérien fera chuter les tarifs et profitera aux voyageurs. Le ministre a annoncé son intention d'obtenir cette ouverture et dès le lendemain, il a ajouté qu'il ne pouvait pas garantir des tarifs meilleur marché. Il a dit cela au réseau de télévision Global le 4 octobre. Depuis la déréglementation, les tarifs aériens ont augmenté de 17 p. 100 de plus que le taux d'inflation. Compte tenu de ces facteurs et de ce que rapporte un régime des prix prédateur, les grands transporteurs aériens américains pourront réduire leurs tarifs à court terme, ce qui aura pour conséquence de supprimer les petits transporteurs canadiens, et à long terme, la concurrence sera moindre. Les consommateurs que vous représentez vont-ils profiter de telles pratiques à votre avis?

M. Finlayson: À mon avis, oui. En situation de concurrence, petit transporteur ou gros transporteur, les lignes aériennes en quête de clients vont faire ce qu'il faut pour attirer la clientèle d'affaires. Une intensification de la concurrence profiterait certainement à nos membres.

Mme Campbell: Vous avez dit les lignes aériennes sans préciser. Elles pourraient être canadiennes ou américaines.

M. Finlayson: Les compagnies dont les avions sont bien entretenues et qui sont visées par les mêmes règlements de sécurité seraient certainement bien vues des voyageurs de commerce.

Le président: Nous remercions les représentants de l'Association des voyageurs de commerce d'avoir pris le temps de venir témoigner ce matin. Merci, messieurs.

M. Ruffel: Monsieur le président, merci beaucoup. Comme nous le disions tout à l'heure en badinant, vous êtes beaucoup plus voyageurs de commerce que nous étant donné votre emploi du temps. Merci de nous avoir invités.

Le président: Nous passons à un exposé commun des représentants de McGuire Communications et de Check In Nova Scotia. Monsieur Johnson, vous n'avez pas déposé de mémoire, écrit n'est-ce pas?

M. Walter H. Johnson Jr (principal responsable de la commercialisation, McGuire Communications): Je me ferai un plaisir de déposer mon mémoire plus tard.

Le président: Merci. Je vous invite à faire un exposé.

M. Johnson: Je suis le principal responsable de la commercialisation chez McGuire Communications, qui est une compagnie de commercialisation de l'Atlantique. Je m'occupe de commercialisation pour nos clients propres, mais je joue aussi le rôle de consultant auprès de diverses entreprises de la région. J'ai une vaste expérience du secteur du transport aérien, ce qui explique sans doute ma présence ici.

[*Text*]

For more than 20 years I was with American Airlines, where I was vice-president of sales. I was the senior vice-president for marketing of Capitol International Airways, and I was on that board of directors, which merged with United Airlines. For the last six years, I have been chairman of the World Air Cargo Forum, bringing all the air cargo interests of the world together on a global basis. Therefore, I have had some background in both passenger and cargo transportation. I spent eight years as an American Airlines policy witness before the Civil Aeronautics Board in regulatory cases, and I have had substantial experience in the past with respect to route activity in Canada.

I should like to mention that the subject of air transportation is of particular interest to Nova Scotia because, with its geographical location, Nova Scotia has a very fragile transportation base. It has one highway connecting it to the mainland of Canada. It has just had its rail service emasculated. Its ferry service is subject to weather and problems that are not always under the control of the operator. Therefore, for us, air transportation has a very important and significant role.

One of the things I would like to say to this committee, having listened to the dialogue with the previous witness, is that in much of the discussion I have read and seen about the bilateral negotiations, there has been very little discussion about the customer or the community. Most of the discussion has been about the air carriers. The whole principle of the bilateral negotiations, it seems to me, as announced by the minister, focused on the need for improved service to Canadian communities. The activity by Canadian communities to achieve that service is one of the things that I think has led to this reopening of the bilateral negotiations. There is a strong belief on the part of many—and I have to say that I am one—that competition increases traffic, develops jobs and increases the community level of economic activity and prosperity.

I would like to say a word about the bilateral, because it seems to me that at the heart of what this committee recommends has to be a recognition of what has changed since the original bilateral was drawn in the year 1974. Since 1974 the whole aviation world has changed. There has been an enormous change in aircraft. Airplanes that were flying regularly then are now out of service. Concepts have been discarded and new concepts have been adopted. There is a need for change in the bilateral, and that is what I believe has triggered, in the minds of the minister and others, the reopening of these bilateral negotiations.

I, for one, am not a big supporter of the phrase "open skies" because I think it is a misnomer. It implies a helter-skelter approach to the business of air transportation, and that is really not well deserved.

[*Translation*]

J'ai travaillé plus de 20 ans pour la société American Airlines, où j'ai occupé les fonctions de vice-président des ventes. J'ai été principal vice-président responsable de la commercialisation à la société Capitol International Airways, et j'ai fait partie du conseil d'administration de cette société qui s'est fusionnée avec la United Airlines. Depuis six ans, je suis président du Forum mondial du fret aérien où l'on débat de façon générale des intérêts du fret aérien. Par conséquent, j'ai l'expérience du transport des passagers comme du fret. Pendant huit ans, j'ai été le représentant de la société American Airlines devant le Civil Aeronautics Board lors des causes de réglementation et j'ai acquis par le passé une expérience appréciable des routes aériennes au Canada.

Je voudrais signaler que le transport aérien intéresse particulièrement la Nouvelle-Écosse, car sa situation géographique la place dans une situation précaire à cet égard. La Nouvelle-Écosse n'est reliée au continent que par une grand-route. Le service de traversier est à la merci des intempéries et de problèmes que ne peut pas toujours contrôler l'exploitant des traversiers. Par conséquent, le transport aérien joue pour nous un rôle important et appréciable.

J'ai écouté la déposition du témoin précédent et je voulais vous dire que dans ce que j'ai pu lire ou voir concernant les négociations bilatérales, je ne trouve qu'une petite place accordée au consommateur ou à la collectivité. La discussion a surtout porté sur les transporteurs aériens. J'avais l'impression que toutes les négociations bilatérales, annoncées par le ministre, visaient à améliorer le service pour les localités canadiennes. Les localités canadiennes étant soucieuses d'offrir ce service, cela explique pourquoi on a réouvert les négociations bilatérales. Bien des gens croient fermement, et j'en suis, que la concurrence augmente le volume, crée des emplois et intensifie l'activité et la prospérité économiques à l'échelon local.

Je voudrais parler un peu des négociations bilatérales car selon moi, en toile de fond aux recommandations du comité, il faut reconnaître ce qui a changé depuis les premières négociations bilatérales qui remontent à 1974. Depuis 1974, le monde de l'aviation a aussi évolué. Depuis lors, les appareils ont beaucoup changé et des avions qui faisaient des vols réguliers à l'époque ont été mis au rancart. D'anciennes notions ont disparu pour être remplacées par de nouvelles et il y a quelque chose à changer dans le processus de négociations bilatérales. C'est à mon avis ce qui a poussé le ministre et d'autres à rouvrir les négociations bilatérales.

Quant à moi, je ne suis pas très sympathique à l'expressions «ciels ouverts» car je pense que le processus ne porte pas bien son nom. Cela suppose une démarche à tort et à travers en matière de transport aérien, mais ce secteur mérite beaucoup mieux.

[*Texte*]

• 0955

What we need is a resumption of the bilateral negotiations to incorporate the new principles in air transportation that govern all over the world and to bring Canada into step with the rest of the world in terms of what is happening in the business of aviation internationally. I would like to pursue that, if I may, on a couple of fronts.

There are some changes taking place that all of you are aware of, but they are worth mentioning quickly. The hub principle that now dominates American commercial aviation is a revolutionary principle of transportation. It is revolutionary because the hubs are not markets; they are not there because of their traffic that has developed, or traffic that is destined or origined from those points. Hubs are connection points, and they exist for that reason.

For example, the city of St. Louis is a major hub for TWA, and 25,000 passengers a day go through the St. Louis terminal. Some 30% of them come to or leave from St. Louis; the other 70%—nearly 18,000 of those 25,000 passengers—pass through St. Louis. What that hub principle has done is give the St. Louis passenger a variety of service and frequency of schedule that he could not have obtained if St. Louis were existing as a sole destination and origin point in the air transportation system.

The hub principle has literally changed the face of American cities. Atlanta, which is now the business capital of the American south, has nine international airlines that serve it. It has non-stop service from Atlanta to Europe, Asia and Latin America, and no service to any city in Canada. That kind of disparity is a result of the changes that have taken place in the business and the failure to correct or to adjust the bilateral to bring it up to the contemporary practices and operating problems of the aviation industry.

The scheduling philosophy of the carriers has changed. You have heard that alluded to in part by the commercial travellers group. Frequency of schedule is today the most important key to airline service, to the growth of traffic and the increase in demand. One of the reasons why the local service airlines or the feeder carriers have grown—the ones that serve us here in Halifax are outstanding in that respect—is that they provide frequency of service to smaller communities, connecting into mainline and major market hubs.

That frequency of service can be demonstrated in some ways that really are revolutionary. For example, when American Airlines opened its hub in Nashville, Tennessee, it put in 70 schedules in 30 days. When it opened its hub in Raleigh-Durham, North Carolina, it put in 48 schedules the day it opened the hub. What we are dealing with here are new principles in the business of aviation, and tying our cities, our communities and our travellers into those new philosophies and into those new concepts.

[*Traduction*]

Il faut reprendre les négociations bilatérales pour incorporer les nouveaux principes qui régissent le transport aérien de par le monde et pour mettre le Canada au diapason des autres pays dans le secteur de l'aviation internationale. Permettez-moi de développer deux aspects de cette proposition.

Tout le monde sait que nous sommes témoins de certaines mutations qu'il vaut la peine de citer rapidement. Le principe de la plaque tournante qui domine actuellement l'aviation commerciale américaine est un principe révolutionnaire en matière de transport. Elle est révolutionnaire en ce sens que les plaques tournantes ne sont pas des marchés et ce n'est pas à cause de l'achalandage qu'elles se sont développées. Ces carrefours aériens ne sont ni des points de départ ni des destinations, mais des points de correspondance et ils n'existent que pour cette raison.

Par exemple, la ville de St. Louis est un carrefour important pour la TWA, et il y transite 25,000 passagers par jour. Seulement quelque 30 p. 100 partent ou arrivent à St. Louis même. Les autres 70 p. 100, soit près de 18,000 passagers sur ces 25,000 passagers, ne font que passer par St. Louis. Le principe de la plaque tournante a donc donné aux voyageurs passant par St. Louis une gamme de services et une variété d'horaires dont ils ne disposeraient pas si St. Louis n'était qu'un point de départ ou une destination dans le réseau de transport aérien.

Le principe de la plaque tournante a littéralement bouleversé le rôle des villes américaines. Atlanta, qui est maintenant une capitale d'affaires pour le sud des États-Unis, peut compter sur les services de neuf lignes aériennes internationales. Atlanta est reliée sans escale à l'Europe, à l'Asie et à l'Amérique latine mais on ne peut pas y prendre un vol pour le Canada. Ce genre de déséquilibre est une conséquence des modifications que le secteur a subies et du fait qu'on n'a pas, par des négociations bilatérales, redressé ou ajusté la situation pour tenir compte des pratiques contemporaines et des problèmes d'exploitation du secteur de l'aviation.

Les transporteurs ont changé leur façon de constituer les horaires. Le groupe des voyageurs de commerce vous en a parlé il y a un instant. La fréquence des vols est aujourd'hui l'élément clé du service aérien si l'on veut une croissance de la circulation et une augmentation de la demande. La prospérité des lignes aériennes locales ou des lignes d'apport, et celles qui desservent Halifax en sont un exemple édifiant, passe par la fréquence des vols qui relient les petites localités aux routes principales et aux grands carrefours.

La fréquence des vols a, à certains égards, quelque chose de révolutionnaire. Par exemple, quand American Airlines a constitué sa plaque tournante à Nashville au Tennessee, elle a offert 70 vols en 30 jours. À Raleigh-Durham en Caroline du Nord, elle a offert dès le départ 48 vols. On a donc affaire ici à de nouveaux principes dans le secteur de l'aviation et il faut que nos villes, nos localités et nos voyageurs s'adaptent à ces nouvelles notions.

[*Text*]

The cargo business, which I have been intimately involved in recently, has exploded all over the world. There are major corporations today devoting 70% and 80% of their total output to the movement by air. This is happening to Asia, to Europe. The sea cargo business has developed. Sea-air is the biggest and brightest growth factor in the air cargo business today, combining long-haul ship transportation with shorter-haul air transportation.

These revolutionary principles apply to us here in the Canadian community. Tourism, which was mentioned a moment ago by one of the panel, has had some very startling developments. The automobile all over is declining as a form of tourist transportation. Miami, Florida, has 10,000 rental cars at the airport because no one drives to Miami any longer for a vacation; they fly there and rent a car.

With two-person working families people are taking shorter vacations more frequently, and the airplane is becoming the preferred method for the tourist. We just had a very successful Atlantic provinces visit to Europe to develop interest by European tour operators in Canada. Those tour operators must have adequate air transportation to support the European visitor coming to Canada, and today we do not have that.

In Mexico—I will make this point because it is an interesting sidelight—the President of Mexico, Carlos Salinas de Gortari, has said that Mexico's tourist business, which is worth $2.5 billion a year, is far too important to protect Mexican carriers at the expense of the tourist. That is a point of view that might well be considered as we look to the importance of air transportation in the tourism business in Canada.

• 1000

Another subject that bears broad discussion with respect to the bilateral agreements is the impact of improved service on growth. There are hundreds of examples, and I will give the committee a study done by the Air Transport Association on the impact of deregulation in California, which shows the increase in competition, the increase in services, and the increased value of air transportation in dollars to the State of California.

One of the things we have heard discussed many times is deregulation, and critics make many unsubstantiated claims about the impact of deregulation. The fact of the matter is that in the American markets, since deregulation occurred, the air passenger total has grown from 240 million passengers a year to 455 million passengers a year, in 10 years. Within that same 10 years, in the beginning of that period, there were 200 routes in the United States where there were 3 or more air carriers. There are now, 10 years later, 4,000 routes where there are 3 or more air carriers. Competition has exploded in the American market as a result of deregulation.

[*Translation*]

Je me suis occupé de très près récemment du fret qui a subi une explosion de prospérité à travers le monde. Il existe de grandes sociétés qui aujourd'hui transportent de 70 à 80 p. 100 de leur production par voie aérienne. On les trouve en Asie comme en Europe. Le fret maritime a aussi pris de l'expansion. La combinaison mer-air est le facteur de croissance le plus important et le plus prometteur pour le cargo aérien aujourd'hui, et il combine les longs parcours maritimes et les courts courriers aériens.

Ces principes révolutionnaires s'appliquent aussi aux Canadiens. Le tourisme, dont un membre du comité a parlé il y a un instant, a connu une expansion étonnante. L'automobile perd du terrain en tant que moyen de transport touristique. À l'aéroport de Miami en Floride, on loue jusqu'à 10,000 voitures parce que personne ne part plus en vacances pour Miami en voiture. On choisit plutôt l'avion pour s'y rendre et on y loue une voiture.

Les familles à double revenu prennent maintenant des vacances plus courtes plus fréquemment et on choisit de préférence l'avion comme moyen de transport pour le tourisme. Une mission très fructueuse vient de se rendre en Europe pour susciter l'intérêt des organisateurs touristiques européens à l'égard de nos provinces de l'Atlantique. Ces gens doivent pouvoir compter sur les liaisons aériennes nécessaires pour transporter les touristes européens au Canada, mais elles n'existent pas encore.

Au Mexique—et je souligne ce point parce qu'il représente un détail révélateur—le Président, Carlos Salinas de Gortari, a déclaré que le secteur touristique mexicain, qui représente 2,5 milliards de dollars par année, était beaucoup trop important pour qu'on se permette de protéger les transporteurs mexicains aux dépens des touristes. On aurait intérêt à se souvenir de cela en se penchant sur l'importance du transport aérien pour le tourisme au Canada.

Il y a un autre aspect à considérer lors des ententes bilatérales et c'est celui de l'incidence d'un service amélioré sur la croissance. À cet égard, il y a des centaines d'exemples. Je signale aux membres du comité une étude préparée par l'Association du transport aérien sur l'incidence de la déréglementation en Californie. Cette étude démontre la part jouée par la déréglementation dans l'intensification de la concurrence, l'amélioration des services et l'augmentation de la valeur du transport aérien en dollars pour l'État de Californie.

On a beaucoup parlé de la déréglementation et ses détracteurs lui ont attribué de nombreux inconvénients sans fondement. Depuis la déréglementation, le total des passagers aériens sur les marchés américains est passé de 240 millions par année à 455 millions, et cela en dix ans. Au début de cette période, il existait 200 routes aux États-Unis desservies par trois transporteurs au plus. Aujourd'hui, dix ans plus tard, il y a 4,000 routes desservies par trois transporteurs ou plus. On constate donc que la déréglementation a donné une poussée appréciable à la concurrence sur le marché américain.

[*Texte*]

We have problems in deregulation, in traffic control and in airport congestion, but those are not carrier problems or customer problems; those are government problems. They need to be studied and they need to be corrected. But the principle of deregulation in the American market has been an unqualified success and the statistics that are available to back that up are abundant and very accessible.

I might say to you, with respect to the question asked about Atlantic Canada and Halifax, that the Halifax airport under deregulation is currently operating at its year 2000 projected level, which was projected in the original expansion of the airport. So we are running 10 years ahead of our traffic flow and the local service carriers that serve the Halifax airport are today delivering a very high quality of frequency and a high quality of service.

Many people question the fact that air transportation can provide growth. I recently received a report from the city of Nashville, which is a hub in the American market, whose population is almost identical with that of Nova Scotia. Nashville has had a 176% increase in traffic in 5 years, from 2.5 million in 1965 to nearly 8 million in 1989. It has had a 61% increase in cargo tonnage handled, its jobs have increased in air transportation alone from 4,500 to 10,800, and the area served by Nashville has now generated $961 million in new investment, as a result of deregulation and the expansion of business.

Five years ago, Dallas, Texas, had 7,000 passengers a year to Japan. American Airlines introduced non-stop service to Japan. This year there are 100,000 passengers a year going between Dallas and Japan.

In our market, the U.S.-Canadian business has increased 15% in 10 years. During that same period the U.S.-Mexico business has increased 58%, the U.S.-France business has increased 130%, and the U.S.-Tokyo business has increased 150%. Because of that, 22 U.S. cities formed a group called BIAS, Better International Air Service, and I want to make the point most particularly to this group: these are not airlines seeking improved air service; these are communities that recognize that improved air service will be a community benefit in terms of investment, in terms of jobs, and in terms of people.

It is estimated that an improved pattern of service between the United States and Canada would generate almost instantly 100% more passengers, and the whole principle is the principle that was mentioned before: access into interior hubs, access into interior points.

[*Traduction*]

Certes, il existe des problèmes de contrôle de la circulation et de congestion des aéroports à cause de la déréglementation, mais il n'appartient ni aux transporteurs ni aux passagers de les régler. C'est le gouvernement qui doit intervenir. Il faut bien les cerner et apporter les redressements nécessaires. Le principe de la déréglementation sur le marché américain représente néanmoins un succès sans bornes et les statistiques ne manquent pas pour le prouver.

Pour ce qui est de l'Atlantique et d'Halifax, je vous signale que l'aéroport d'Halifax, grâce à la déréglementation, est utilisé à la capacité prévue, lors de l'agrandissement de l'aéroport, pour l'an 2000 seulement. Nous avons donc 10 ans d'avance pour ce qui est de l'achalandage et les transporteurs locaux qui desservent l'aéroport d'Halifax aujourd'hui offrent des vols fréquents et de grande qualité.

Bien des gens doutent que le transport aérien puisse contribuer à la croissance. J'ai reçu récemment un rapport de la ville de Nashville, qui est une plaque tournante sur le marché américain, et dont la population se compare à celle de la Nouvelle-Écosse. En cinq ans, Nashville a connu une augmentation de 176 p. 100 de la circulation aérienne, qui est passée de 2,5 millions en 1985 à près de 8 millions en 1989. Le fret qui a transité à Nashville a augmenté de 61 p. 100 et dans le seul secteur du transport aérien, les emplois sont passés de 4,500 à 10,800. La région desservie par Nashville a accueilli 961 millions de dollars en nouveaux investissements grâce à la déréglementation et à la prospérité du secteur.

Il y a cinq ans, Dallas au Texas envoyait 7,000 voyageurs par année au Japon. American Airlines a commencé à offrir un service sans escale pour le Japon. Depuis cette année, on observe un trafic de 100,000 passagers entre Dallas et le Japon.

Chez nous, les affaires entre les États-Unis et le Canada ont augmenté de 15 p. 100 en dix ans. Au cours de la même période, les affaires entre les États-Unis et le Mexique ont augmenté de 58 p. 100, elles ont augmenté de 130 p. 100, entre les États-Unis et la France et de 150 p. 100 entre les États-Unis et Tokyo. En conséquence, 22 villes américaines ont formé un groupe, le BIAS. Pour un meilleur service aérien international, et voici ce que je voudrais dire tout particulièrement à votre assemblée: il ne s'agit pas de lignes aériennes qui veulent améliorer le service aérien. Il s'agit de localités qui reconnaissent que l'amélioration du service de transport aérien profitera à l'ensemble de la collectivité sur le plan des investissements, des emplois et sur le plan personnel.

On a pu évaluer qu'une amélioration des services entre les États-Unis et le Canada entraînerait instantanément 100 p. 100 de passagers supplémentaires, et cela repose sur le principe dont on parlait tout à l'heure: l'accès à des plaques tournantes intérieures, l'accès à des points situés à l'intérieur de nos frontières.

[*Text*]

The business to France from the United States has not grown because Paris is any bigger or better, it has grown because there are now non–stop services to Lyon, to Nice, and to other French cities from places like Cincinnati and Dallas and Atlanta, and that is what has produced the growth in business, the new markets, the new service, the new city pairs. That is what is desperately needed for us here in Canada.

• 1005

I should like to suggest that Halifax, and particularly the province of Nova Scotia, has some very serious air transportation needs. We have good air transportation service between Halifax and Toronto. We have 17 flights a day for a market of 3 million people, but between Halifax and New York, a market of nearly 20 million people, we have no flights a day. We have two air carriers certified to serve Halifax–New York, neither of which is serving it. So a pattern of Halifax–New York service is crucial to Halifax and to the province of Nova Scotia in its business activity and its tourism.

We need to create an Atlantic provinces hub in Halifax, which is already under way, and we need direct access from Halifax to interior hubs in the United States to provide the kind of direct service that is necessary to increase the business.

We need a long–term look at the air cargo business to provide a major lift for our fisheries for world–wide transportation; we need more European carriers directly into the Halifax market; we need Halifax to be eligible for pre–clearance as a service to our customers; and we need fares based upon mileage and upon the distance flown, not upon artificial measurements. For example, the London–Halifax fare is identical with the London–Toronto fare, so the Halifax passenger pays exactly the same as the passenger who flies 1,300 miles further to Toronto. Those principles we think have to be adjusted and changed.

We could conclude by saying just a couple of simple things. The bilateral changes, whether they embrace free skies or a more cautious, careful approach, are long overdue for change and should be changed. The concepts of air transportation that have changed in the last decade and a half ought to be part of our new bilateral negotiations.

The bilateral negotiations need substantial thought with respect to fares. With respect, one of the questions asked by the committee is how fares should be controlled. I would rather see the question asked of why fares should be controlled. We believe fares ought to be in the hands of free–market forces and free–market forces ought to dictate the price of air transportation as they dictate the price of most other things we use in our society.

[*Translation*]

Si les liaisons aériennes entre la France et les États–Unis ont augmenté, ce n'est pas parce que Paris est une grande ville mais parce qu'il existe désormais des liaisons sans escale avec Lyon, Nice et d'autres villes françaises à partir de villes américaines comme Cincinnati, Dallas ou Atlanta, et c'est cela qui a contribué à la croissance du volume d'affaires, à de nouveaux marchés, à un nouveau service, à de nouvelles liaisons directes. Nous en avons désespérément besoin ici au Canada.

Halifax, la province de la Nouvelle–Écosse, ont des besoins réels en matière de transport aérien. Nous avons un bon service de transport aérien entre Halifax et Toronto. Nous avons 17 vols quotidiens pour un marché de 3 millions de personnes, mais entre Halifax et New York, un marché de près de 20 millions de personnes, nous n'avons pas de vols quotidiens. Deux transporteurs aériens sont accrédités pour le service Halifax—New York, mais ni l'un ni l'autre n'effectue le service. Un service bien établi entre Halifax et New York est vital pour Halifax et pour la province de la Nouvelle–Écosse, sur le plan commercial comme sur le plan touristique.

Il faut qu'Halifax devienne la plaque tournante pour les provinces Maritimes, le processus est déjà commencé, et il faut qu'Halifax ait directement accès aux plaques tournantes qui se trouvent à l'intérieur des États–Unis pour accroître ses échanges commerciaux.

Nous devons examiner la situation du fret aérien à longue échéance afin que nos pêches puissent profiter d'un réseau de transport mondial; nous voulons qu'un plus grand nombre de transporteurs européens accèdent directement au marché d'Halifax; Halifax doit être admissible au prédédouanement pour faciliter la tâche aux clients; et les tarifs doivent êtres fondés sur le millage et la distance parcourus, plutôt que sur des mesures artificielles. Par exemple, le tarif Londres—Halifax est le même que celui de Londres—Toronto, de sorte que le passager d'Halifax paie exactement le même prix que le passager qui parcourt 1 300 milles de plus à partir de Toronto. Nous pensons que cette situation doit être rajustée et modifiée.

Nous voudrions conclure en faisant valoir quelques principes fondamentaux. Les modifications à l'accord bilatéral, qu'elles adoptent la notion de l'ouverture de l'espace aérien ou une approche plus prudente, sont nécessaires et attendues depuis longtemps. Les événements survenus dans le domaine du transport aérien au cours de la dernière décennie et demie devraient être reflétés lors des nouvelles négociations sur l'accord bilatéral.

Les négociations bilatérales doivent s'arrêter longuement sur la question des tarifs. Le comité veut savoir comment les tarifs devraient être contrôlés. La question devrait être: pourquoi les tarifs seraient–ils contrôlés? Nous croyons que les tarifs devraient être déterminés par les forces du marché libre, que ce sont ces forces qui devraient dicter le prix du transport aérien comme elles dictent le prix de la plupart des biens et des services dans notre société.

[*Texte*]

We feel that service ought to be the goal of the new bilateral, service to communities and service to travellers, with much less emphasis on air carrier, regardless of which it is, an American air carrier or a Canadian carrier.

We think Halifax must be built into the options that are recommended and outlined in the new bilateral negotiations. It is significant to us in Halifax that the Department of Transport has named four cities as international gateways: Vancouver, Winnipeg, Montreal, and Toronto. Halifax needs to be an international gateway. It is closer to Europe than it is to Vancouver, and those principles of improved service to the United States, access to interior hubs, and improved service to Europe are principles we believe this committee ought seriously to consider.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Johnson.

Mr. Stuart from Check In Nova Scotia has joined us. As this is a joint presentation, I invite him to carry on.

Mr. Gordon Stuart (Director, Tourism Industry Association of Nova Scotia): I am wearing the hat of the Tourism Industry Association of Nova Scotia, and if I can give you a quick thumb-nail sketch—not to bore you and trying to keep you within the schedule here—we are the umbrella organization in Nova Scotia representing the private sector by geographical regions and also all the different trade associations and transportation associations throughout the province of Nova Scotia.

Recently we undertook a transportation forum in Nova Scotia trying to take a look at the future issues of all aspects of transportation by itself. Air transportation obviously was one of them, and then of course the element of bilaterals was indeed one.

I shall just jump down to the actual recommendations so we can maybe have some time for some questions or some other comments.

• 1010

Basically, I will support the bilaterals as the association sees it in five different areas. In the bilateral agreements between Canada and the United States taking place in 1991, the five points of our position are that Halifax, Nova Scotia, in order to lead to the bilaterals, is taking a look at the present Halifax International Airport's present needs.

Number one on our list is the present pattern of service to New York. To give you an example, recently the CTC had given the opportunity for Air Nova to fly to New York. Unfortunately, the difficulty with that is that it gave prop service as opposed to jet service. You can imagine how any commercial travellers, business people, visitors and so on are not interested in flying prop on what normally would be a jet service flight internationally.

A lot of the pattern on pricing is based out of Toronto as opposed to Halifax. Still, if you want jet service, a lot of flights have to be rerouted through Toronto or Montreal to give that direct route pattern. Obviously a pattern of service is fairly important.

[*Traduction*]

Nous pensons que c'est la question du service, du service aux collectivités et aux voyageurs, qui devrait être au centre des nouvelles négociations bilatérales, et que moins d'importance devrait être accordée aux transporteurs aériens, qu'ils soient américains ou canadiens.

Nous estimons qu'Halifax doit entrer dans les nouvelles options proposées lors des négociations bilatérales. Nous avons noté ici à Halifax que le ministère des Transports a nommé quatre villes comme ports d'entrée internationaux: Vancouver, Winnipeg, Montréal et Toronto. Halifax doit faire partie du groupe. Elle est certainement plus rapprochée de l'Europe que Vancouver, et nous recommandons que le comité s'attache à ces trois grands principes: l'amélioration du service vers les États-Unis, l'accès aux plaques tournantes intérieures et l'amélioration du service en direction de l'Europe.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Johnson.

M. Stuart, de Check In, Nova Scotia, s'est joint à nous. Il fait partie du groupe de témoins, et à ce titre il a la parole.

M. Gordon Stuart (directeur, Tourism Industry Association of Nova Scotia): Je parle pour la Tourism Industry Association of Nova Scotia. Pour vous décrire brièvement la situation—je ne veux pas vous ennuyer, ou encore vous retarder dans vos travaux—nous sommes un organisme cadre néo-écossais représentant le secteur privé par région géographique de même que les diverses associations professionnelles et de transport dans l'ensemble de la province.

Nous avons récemment organisé un colloque en Nouvelle-Écosse afin d'examiner la question des transports sous tous ses angles au cours des prochaines années. Il a bien sûr été question du transport aérien et des négociations bilatérales.

Je vais tout de suite passer à une recommandation de façon à ce qu'il nous reste du temps pour répondre aux questions ou observations.

L'association s'intéresse à cinq points en particulier dans le cadre des accords bilatéraux. En vue de ces accords avec les États-Unis en 1991, la position de l'association est que les besoins actuels de l'aéroport international d'Halifax soient pris en considération.

Le premier point a trait au service en direction de New York. La CTC a récemment donné la permission à Air Nova d'effectuer des vols vers New York. Malheureusement, le service doit être assuré par des avions à hélices plutôt que par des avions à réaction. Vous comprenez que les voyageurs de commerce, les hommes d'affaires, les visiteurs et autres ne sont pas tellement intéressés à prendre ces avions pour des vols internationaux qui devraient normalement être assurés par des avions à réaction.

Par ailleurs, la structure des tarifs est établie à partir de Toronto plutôt qu'Halifax. Et si un passager veut un service par avion à réaction et un vol direct il doit passer par Toronto ou Montréal la plupart du temps. C'est un point important.

[*Text*]

With regard to access to interior hubs, we mean hubs in the United States. These are the hubs that make the international connections the world over. We are not talking about a hub of New York; New York basically is not a hub. We are talking about places such as Atlanta. In actual fact, they are connection points for all international air carriers by themselves.

If we are to be competitive in the tourism business, if are able to sell packages in the future and develop new business in a global marketplace, we have to have access to these hubs. We cannot have secondary access. We cannot be dealing with two and three other airports in order to get there. Halifax and Nova Scotia must have direct access to these hubs in the United States.

It is fairly important to us that Halifax is designated and planned as the hub for Atlantic Canada. This is basically trying to take a look at positioning Halifax as one of the gateways to Canada itself. We have a number of designated gateways within Canada. Halifax is not one of them.

We try to attach that name ourselves, calling ourselves the gateway because of our geographical positioning in Canada. It is not official transport policy to see Halifax as a gateway to Canada. We feel the importance of positioning Halifax as one of these hub-and-gateways to Canada in the bilaterals. It would be fairly important in designing the kind of future air patterns that will occur in Halifax and Nova Scotia.

I will also reflect that one step further. Tonight I meet with my Atlantic Canada caucus. It will also determine what really will happen in Atlantic Canada. As private business people, we also realize that we are not going to have four hubs in Atlantic Canada; we are going to have one. We are not going to have four gateways in Atlantic Canada; we are going to have one.

We realize the positioning in this is extremely important to the future of the tourism business in Atlantic Canada itself. When I speak sometimes of Halifax and Nova Scotia, in some cases I am really talking about a policy that will reflect the issues in Atlantic Canada itself.

The other point would be fares based on mileage flown. In Atlantic Canada and Nova Scotia, we have often seen that our rate structures have been based upon not Halifax-based direct flights, but Toronto-based, Montreal-based and so on. If you fly from European flights or U.S. flights, a lot of them are actually based upon fares from Montreal and Toronto and not from Halifax positioning itself. That is fairly important for us to be competitive in the world marketplace. Indeed, we have to have fares that reflect the mileage that in actual fact is flown.

The last point about the bilaterals is the element of trans-Atlantic service. Obviously it is fairly important to us to be positioned now. If you look at some of the packages we sell, often people fly over Nova Scotia to fly to Toronto,

[*Translation*]

En ce qui concerne l'accès aux plaques tournantes intérieures, il s'agit évidemment des centres américains. C'est par ces centres que passent les liaisons internationales. Nous ne pensons pas tellement à New York. Nous pensons plutôt à des endroits comme Atlanta. En fait, ces endroits sont des points de correspondance pour tous les grands transporteurs internationaux.

Si nous voulons être concurrentiels dans le domaine du tourisme, si nous voulons vendre des voyages et développer de nouveaux marchés à l'échelle mondiale à l'avenir, nous devons avoir accès à ces grandes plaques tournantes. Et cet accès ne doit pas être indirect. Nous devons éviter d'avoir à passer par deux ou trois aéroports avant d'y arriver. Halifax et la Nouvelle-Écosse doivent avoir un accès direct à ces centres aux États-Unis.

Il est important pour nous qu'Halifax soit désignée comme la plaque tournante pour la région atlantique du Canada. Halifax doit être considérée comme l'un des ports d'entrée au Canada. Actuellement, Halifax ne fait pas partie des villes désignées.

Nous nous désignons nous-mêmes comme un port d'entrée naturel au Canada du fait de notre position géographique. Cependant, nous ne sommes pas reconnus comme tel par la politique officielle sur les transports. Dans le cadre des accords bilatéraux, il est important qu'Halifax soit perçue comme une plaque tournante et un port d'entrée au Canada. Cette perception risque de déterminer la structure du transport aérien pour Halifax et la Nouvelle-Écosse au cours des années à venir.

Je pousse ma réflexion un peu plus loin. Je dois rencontrer ce soir mon caucus de la région atlantique du Canada. C'est de l'avenir de la région atlantique du Canada dont il s'agit. En tant qu'hommes d'affaires privés, nous savons très bien que nous n'allons pas obtenir quatre plaques tournantes pour la région; nous allons en obtenir une. Nous n'allons pas obtenir quatre ports d'entrée pour la région non plus; nous allons en obtenir un.

La question du positionnement est très importante pour l'avenir de l'industrie touristique dans la région atlantique du Canada. Je mentionne Halifax et la Nouvelle-Écosse, mais en réalité je songe à une politique qui se reflétera sur l'ensemble de la région atlantique.

Un autre point a trait au fait que les tarifs doivent être fondés sur le millage parcouru. Dans la région atlantique et la Nouvelle-Écosse, nous constatons très souvent que la structure des tarifs est établie non pas selon les vols directs partant d'Halifax, mais selon ceux qui partent de Toronto, de Montréal et d'ailleurs. Pour ce qui est des vols européens ou américains, les tarifs sont établis comme s'il s'agissait de Montréal ou de Toronto; la position d'Halifax n'entre pas en ligne de compte. C'est un point qui est important pour nous si nous voulons être concurrentiels sur le marché mondial. Nous devons avoir des tarifs qui reflètent le millage réel parcouru.

Le dernier point dans le cadre des accords bilatéraux a trait au service transatlantique. Le respect de notre position est particulièrement important à ce moment-ci. Si vous examinez les voyages que nous vendons, vous pouvez

[*Texte*]

Montreal and then fly back to obtain their destination. In some cases it seems a little ludicrous in today's world marketplace that we are actually forcing customers to do that. It is designed through the present bilateral arrangements and structures that are happening.

I will say that the industry is also very encouraged by the idea of the new bilaterals in the sense that we hope it would not take as long as did the last set. We hope that in the future it will be more focused on some of the important issues at hand. I think Canada is probably more focused now than it ever was on the needs of bilaterals, and hopefully they will be concluded somewhere in mid-year 1992, which we feel is fairly important.

• 1015

If I can add a couple of recent comments to support the idea of what has really happened in the marketplace without more of an open skies policy, I recently spent six days in Vancouver talking about packaging with wholesalers and so on. They have a new terminology that a wholesaler was telling me about, called "slingshot". Slingshot is where we take our Canadian customers, put them in the U.S., fly them across the U.S. and bring them back up into Canada because the package price is a lot cheaper from the Canadian point of view. It is interesting terminology. I had never heard it before, but actually it makes sense, and we know that it has happened.

Walter and I were sitting in a recent meeting not too long ago when someone indicated to us that they were at a convention in Chicago, an international association executive meeting covering North America. Guess who had the most expensive air flight there—the person from Halifax, Nova Scotia. That is kind of interesting by itself when you weigh that. These are the kinds of things we are in a position to deal with.

People talk about deregulation. I think it is one of these up-front fears. People are always concerned that deregulation is such a bad thing. I think in most cases where people analyse deregulation and what it has really been able to do they see in actual fact it forced the fluff out of the industry. In actual fact we make businesses more competitive in the future and make them stronger.

People will say our air carriers will not be able to stand it. But if you look at the gross revenues of the top 10 air carriers in North America, Air Canada and Canadian are the end of the pack. That makes sense because they are just not as large as Delta, United and so on, but they rank fifth in the net earnings. You can see the position by air carrier where we are, and in actual fact some of our air carriers are getting very strong, and so there is a very healthy competitive climate out there. I think it is important to deal with that.

Our interest in Nova Scotia is in trying to position, say, Halifax, Nova Scotia and Atlantic Canada to be competitive in the future, and we are very concerned about having very healthy airlines. We are concerned about having good air

[*Traduction*]

constater que très souvent les gens volent au-dessus de la Nouvelle-Écosse pour se rendre jusqu'à Toronto ou Montréal; si leur destination finale est ici, ils doivent revenir sur leurs pas. Dans le contexte mondial actuel, il est stupide de procéder de cette façon. Ce sont les accords bilatéraux actuels qui sont responsables de cette situation.

L'industrie est encouragée par l'idée de nouveaux accords bilatéraux, en espérant que les présentes négociations ne prennent pas autant de temps que les précédentes. Elle espère qu'elles s'attacheront davantage aux questions importantes qui se posent actuellement. Le Canada est de plus en plus conscient de la nécessité d'accords bilatéraux; il est à espérer que les négociations ne se termineront pas plus tard que le milieu de 1992.

Pour illustrer les difficultés que connaît actuellement le marché en l'absence d'une politique d'ouverture de l'espace aérien, je vous dirais que j'ai passé récemment six jours à Vancouver pour discuter des voyages organisés avec des grossistes et d'autres personnes intéressées. Un grossiste me parlait d'un nouveau terme qui a cours, celui de «slingshot». C'est le détour proposé aux clients canadiens, par lequel ils sont amenés aux États-Unis, mis à bord d'un vol qui traverse les États-Unis et ramenés au Canada. Il semble que le prix du voyage, du point de vue canadien, soit beaucoup moins cher de cette façon. C'était la première fois que j'entendais ce terme, mais j'étais au courant de cette façon de procéder.

Par ailleurs, Walter et moi étions à une réunion il y a quelque temps au cours de laquelle quelqu'un nous parlait d'un congrès qui avait eu lieu à Chicago, il s'agissait du Comité exécutif d'une association internationale pour l'Amérique du Nord. Quel était le délégué qui avait dû payer le plus gros prix pour son billet d'avion? Eh bien, selon notre interlocuteur, c'était celui qui venait d'Halifax en Nouvelle-Écosse. N'est-ce pas une constatation intéressante? Voilà le genre de problème auquel nous sommes en mesure de remédier actuellement.

Parmi les craintes souvent mentionnées, il y a la déréglementation. Les gens en parlent souvent en mal. Dans la plupart des cas, s'ils analysent lucidement la situation et les répercussions de la déréglementation ils peuvent constater qu'elle a surtout eu pour effet d'aérer l'industrie. Elle a rendu les entreprises plus concurrentielles et plus fortes pour l'avenir.

Les gens disent que nos transporteurs aériens ne pourront pas résister à la pression. Cependant, Air Canada et les lignes aériennes canadien international réussissent à se classer parmi les dix transporteurs aériens nord-américains qui ont les revenus bruts les plus élevés. Pour ce qui est des revenus nets, nos transporteurs aériens, même s'ils ne sont pas aussi gros que Delta et d'autres viennent au cinquième rang. Vous pouvez voir où se situent nos transporteurs aériens. Il y en a qui se sont renforcés dans un climat qui est devenu très concurrentiel. Il convient de le souligner.

Ce qui nous intéresse, c'est de faire en sorte qu'Halifax, la Nouvelle-écosse et toutes ces provinces de l'Atlantique soient concurrentielles à l'avenir. À ce titre, nous prêtons une très grande attention à notre transport aérien. Nous

[*Text*]

service in Canada, but we are also very interested in taking a look at the global market where our business is going to be in the future, to ensure that we are part of that global market by having the kinds of regulations that will enable us to be able to do that.

Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Stuart. Perhaps you could assist the chair by providing us with a very brief overview of just what Check–In is.

Mr. Stuart: Check–In by itself stands for Check In Nova Scotia. It is a computerized, central reservation and travel information company flying into Nova Scotia and Atlantic Canada. We operate a toll–free service over North America. You can pick up the phone and make an instant reservation for an hotel, rent–a–car, camp ground, fly/drive package into Nova Scotia. We work with meetings, conventions, motor coach industry, fly/drive packages, ground–operated, individual consumers across North America.

The Chairman: Are you a Halifax–based company?

Mr. Stuart: Halifax–based.

The Chairman: And you work throughout the Atlantic. You mentioned your Atlantic caucus.

Mr. Stuart: Yes. To give you an idea of what we represent in the hotel industry, we represent about 90% of all the rooms in Nova Scotia and 75% of all the rooms in the rest of Atlantic Canada.

Mr. Angus: I am confused. Did you not say at the beginning that you are here with another hat on?

Mr. Stuart: Yes. The company I am in is Check In Nova Scotia, but I am a member of the transportation committee and on the board of directors of the Tourism Industry Association of Nova Scotia.

Mr. Angus: And that is who you are representing today.

Mr. Stuart: That is right.

The Chairman: Both our witnesses have not to this point provided us with a written submission or a written brief. This committee is working under some time constraint. We have been charged with making our report to the House of Commons by January 15. In fact there is some thought that we may be able to finalize our report before Christmas. We would appreciate your providing us with a written brief of what it is you have had to say here today because it is obviously of interest, and I am sure some of the questions that will be following will reflect that.

Mrs. Campbell: Mr. McGuire, your presentation was very informative. I know you have a lot of experience in the air, so it provides us with an overview. But if you start looking at the 1990 performance of the top 10 North American airlines, ending on June 30, you will see that of the top 10 there are 5, who do not necessarily appear in the same order, whose earnings were not in the red. Two of the airlines in the U.S. that are in the red come before

[*Translation*]

voulons certainement un bon service aérien pour le Canada, mais nous voulons également tenir compte du marché mondial et des tendances futures de l'industrie. Notre système de réglementation doit nous permettre de jouer un rôle sur ce plan.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Stuart. Pour éclairer le président, vous pourriez peut–être indiquer brièvement ce qu'est exactement Check–In.

M. Stuart: Check–In signifie Check In Nova Scotia. C'est une compagnie qui offre un service informatisé de réservations centrales et d'informations sur les voyages avec des vols en direction de la Nouvelle–Écosse et de la région Atlantique du Canada. Nous avons une ligne téléphonique sans frais pour toute l'Amérique du Nord. Vous pouvez prendre le téléphone et réserver instantanément une chambre d'hôtel, une voiture de location, une place dans un terrain de camping, un vol assorti d'une voiture de location pour un voyage en Nouvelle–Écosse. Nous desservons les organisateurs de réunions et de congrès, les autocaristes, les agences qui offrent des forfaits avion/auto, les fournisseurs de services touristiques à destination, et les clients individuels de toute l'Amérique du Nord.

Le président: Votre compagnie est installée à Halifax?

M. Stuart: Oui.

Le président: Et vous travaillez dans toute la région atlantique. Vous avez parlé de votre caucus de la région atlantique.

M. Stuart: Oui. Pour vous donner une idée de notre position dans l'industrie hôtelière, nous représentons 90 p. 100 de toutes les chambres en Nouvelle–Écosse et 75 p. 100 de toutes les chambres dans le reste de la région atlantique du Canada.

M. Angus: Je ne comprends plus. N'avez–vous pas dit au début que vous étiez ici à un autre titre?

M. Stuart: Oui. La compagnie que je représente s'appelle Check–In Nova Scotia, et je suis membre du Comité des transports et du Conseil d'administration de la Tourism Industry Association of Nova Scotia.

M. Angus: C'est cette association que vous représentez.

M. Stuart: Oui.

Le président: Nos deux témoins ne nous ont pas présenté d'exposés ou de mémoires écrits à ce stade–ci. Le Comité, comme vous le savez, a un délai précis. Nous devons présenter notre rapport à la Chambre des communes d'ici le 15 janvier. Nous pensons même le faire avant Noël. Nous vous serions reconnaissants de nous fournir un mémoire écrit reflétant ce que vous nous avez dit aujourd'hui. Nous avons été très intéressés par vos propos, comme les questions qui suivront en feront sans doute foi.

Mme Campbell: Monsieur McGuire, votre exposé a été très instructif. Nous avons pu profiter de votre grande expérience dans le transport aérien. Cependant, pour ce qui est de la performance des dix transporteurs nord–américains en tête de liste en 1990, au 30 juin, vous constaterez que des 10, il y en a cinq, pas nécessairement dans cette ordre, qui sont en position déficitaire. Deux des transporteurs américains en position déficitaire relèvent de Continental, et

[*Texte*]

Continental and we know that Continental has recently filed under chapter 11.

• 1020

Your presentation talks about how well these hubs are working in the United States. I think we have had some very good workings since deregulation in Canada. Taking the services within the Maritimes, including the feeder services to Halifax, if I have to go by experience, I would say Halifax is becoming a hub in the east in feeding to the other areas by the spokes that go out from it.

But we have 10% of the population of the U.S. in Canada. Do you not think our airlines would eventually become feeders to those American cities? I do not see how we can exist otherwise.

Mr. Johnson: That is a good question, Mrs. Campbell, and I would like to try to answer it. I should first like to make the point that deregulation is no substitute for good management. The American carriers that are in trouble—and some are in trouble and it is so well publicized; there are two primary illustrations—are both in trouble because of management problems, not deregulation.

I live in Nova Scotia now and consider myself a Nova Scotian. When I listen to the population argument I am impressed with the fact that the Netherlands, with only 14 million people or half our population, have a thriving, prosperous, and highly competitive system.

Mrs. Campbell: And their area is not even the size of P.E.I.

Mr. Johnson: That is correct. To make an even smaller illustration, Belgium has only 10 million people and an international airline and carrier as well, with respect.

Mrs. Campbell: We do not have 10 million people in eastern Ontario.

Mr. Johnson: But the point is that I believe the air transportation business is crucial to the long-term future of Nova Scotia and we literally do not have any north-south air transportation today to take us into the world's biggest marketplace.

Mrs. Campbell: But on the books in the transportation system we do have an open route from Halifax to New York, for a Canadian airline to fly there and for the return trip by the American airline. Yet the market does not demand it. I have been to New York lately and have had to go through Montreal or have to take a feeder service from Ottawa by USAir to Syracuse, then on into New York. All I am saying is that our country is so large, but our population is only 10% of the U.S. population. I do not think you can expect, on the one hand, to ask for what you are asking and still be able to maintain the existing service within Canada if you are going to open the skies, because the lucrative routes will be seized or taken up by the large U.S. carriers who have cheaper costs and can buy cheaper fuel. If you start from Boston and come in and pick up your passengers, it is not costing the same as starting in Halifax would.

[*Traduction*]

nous savons que Continental s'est récemment déclaré en faillite en invoquant l'article 11.

Vous avez parlé du succès des plaques-tournantes aux États-Unis. Nous avons eu de bonnes retombées de la déréglementation au Canada. Pour ce qui est des services dans les provinces maritimes, y compris les services d'apport à Halifax, Halifax, dans les faits, est devenu la plaque-tournante pour l'Est par rapport aux autres régions.

Cependant, notre population n'est que de 10 p. 100 de la population américaine. Ne craignez-vous pas que nos transporteurs soient appelés à devenir un jour des transporteurs d'apport pour les villes américaines? Je ne vois pas comment ils pourraient faire autrement.

M. Johnson: C'est une bonne question, M^me^ Campbell, et j'aimerais y répondre. Je dirais d'abord que la déréglementation ne peut pas remplacer une bonne gestion. Les transporteurs américains qui sont en difficulté—ils le sont, le fait est bien connu, il y a deux exemples surtout—le sont à cause de problèmes de gestion, non pas à cause de la déréglementation.

Je vis maintenant en Nouvelle-Écosse et me considère Néo-Écossais. Cependant, lorsque j'entends parler de la population, je ne puis m'empêcher de penser aux Pays-Bas, qui avec seulement 14 millions d'habitants, la moitié de notre population, réussissent à avoir un système florissant, prospère et très concurrentiel.

Mme Campbell: Et leur territoire n'est même pas aussi grand que celui de l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Johnson: En effet. Pour prendre un pays encore plus petit, la Belgique a seulement 10 millions d'habitants mais maintient un transporteur aérien international.

Mme Campbell: Nous n'avons pas 10 millions d'habitants dans l'est de l'Ontario.

M. Johnson: Ce que je veux dire, c'est que le transport aérien est vital pour l'avenir à long terme de la Nouvelle-Écosse mais qu'il n'y a pas actuellement, à toutes fins pratiques, de service aérien Nord-Sud qui puisse relier la région au marché mondial le plus important.

Mme Campbell: Théoriquement, nous avons une liaison Halifax-New York non exploitée; une compagnie canadienne peut effectuer l'aller et une compagnie américaine peut effectuer le retour. Cependant, il ne semble pas y avoir de marché. Je suis allée à New York dernièrement et j'ai dû passer par Montréal; il y a également un service d'apport de USAir Ottawa-Syracuse New York. Notre pays est étendu, mais notre population n'est que de 10 p.100 celle des États-Unis. Vous ne pouvez pas souhaiter ce que vous souhaitez et vous attendre à ce que les services existants soient maintenus au Canada avec une politique d'ouverture de l'espace aérien; les routes les plus lucratives risquent d'être prises par les grands transporteurs américains qui ont des frais moindres en particulier au titre de l'approvisionnement en carburant. Si vous partez de Boston et venez ici prendre des passagers, les frais ne sont pas les mêmes que si vous partiez d'Halifax.

[*Text*]

So there is a real ideology here that has to be discussed, and that involves what you see for Canada in the airlines. Do you see increased Canadian service or increased American service to some of these centres?

Mr. Johnson: My associate here wants to answer that question and I will give him an opportunity, but let me give you my answer first.

I think the long-term future of Nova Scotia is highly dependent on improved air transportation. I do not believe that travelling 1,300 miles to the west to begin an 890-mile trip to New York is good for the province of Nova Scotia.

Mrs. Campbell: I do not think so either.

Mr. Johnson: And we can support improved air transportation. The argument is always that there is no demand for the traffic, but the principle of the airline business is that you create demand. That problem can never be solved as long as there is no service. So I think there is a fundamental ideology question as to whether or not good service creates demand. If you wait for the demand in order to apply the service, you will never have the service. That can be proven by anybody in the airline scheduling business, which I have been in for half my business lifetime.

• 1025

Mr. Stuart: If we use the example of the Halifax-New York jet service, which was recently occupied by Air Canada, you have to remember that they were doing over 80% capacity and at that point they were in the month of October. Obviously there was a demand there. When we traced the airline to find out what happened to it, it was switched to Winnipeg to fly the Winnipeg-Reno winter gambling packages. So because Air Canada was going into its winter mode of jet service, we in Atlantic Canada were handicapped.

Mrs. Campbell: But an American carrier has not picked it up either, and they could certainly service it cheaper than Air Canada could.

Mr. Stuart: I do not believe the American...

Mrs. Campbell: When you have one line into there, I think you have—

Mr. Stuart: No, the American carrier is not allowed to fly that existing route. We have already had discussions with the American air carriers about the opportunities for them to fly.

Mrs. Campbell: Would they like to come in?

Mr. Stuart: I think any carrier will look at any opportunity to make money. There are opportunities for Canadian air carriers and there are opportunities for American air carriers and I think we have to position that.

I think you also have to remember that in terms of the cost structure we are talking about, the single biggest cost would be jet fuel. It is costing Canadian Airlines another $3 million a week to cover what is happening in the Middle East. However, if you look at the cost of jet fuel in Canada, it is uncompetitive because of the government pricing structure. It is not uncompetitive for any other reason. It is a national policy that makes our airlines uncompetitive.

[*Translation*]

Vous devez avoir une certaine idée de ce que peut faire le Canada dans le domaine du transport aérien. Selon vous, est-ce que c'est le service canadien ou le service américain qui risque d'augmenter vers ces grands centres?

M. Johnson: Mon collègue ici-présent aimerait dire quelque chose à ce sujet; je vais lui en donner l'occasion, mais laissez-moi dire ceci auparavant.

Je pense que l'avenir à long terme de la Nouvelle-Écosse dépend dans une très large mesure d'une amélioration du transport aérien. Je ne vois pas comment un détour de 1,300 miles vers l'Ouest pour un voyage de 890 miles en direction de New York peut être bon pour la province.

Mme Campbell: Je ne le vois pas non plus.

M. Johnson: Nous avons donc raison de demander un meilleur service. La réplique est toujours qu'il n'y a pas de demande, mais dans le domaine aérien, il faut créer la demande. Le problème ne peut pas être résolu s'il n'y a pas de service. Donc, la question fondamentale est de savoir si un bon service ne peut pas créer la demande. Si vous attendez la demande pour offrir le service, vous n'aurez jamais le service. Tous ceux qui travaillent dans la programmation des vols vous le prouveront, et j'y ai consacré moi-même la moitié de ma vie professionnelle.

M. Stuart: Si nous utilisons l'exemple du service à réaction entre Halifax et New York, que desservait récemment Air Canada, il ne faut pas oublier qu'en octobre sa capacité dépassait 80 p. 100. La demande existait donc bel et bien. En vérifiant ce qu'il était advenu du service, nous avons constaté qu'il a été remplacé par des forfaits-casino divers, entre Winnipeg et Reno. Air Canada modifiant pour l'hiver son service à réaction, nous avons été bien moins desservis dans le Canada atlantique.

Mme Campbell: Mais un transporteur américain n'a pas desservi cette ligne, il aurait certainement pu le faire à meilleur prix qu'Air Canada.

M. Stuart: Je ne pense pas que les États-Unis...

Mme Campbell: Lorsqu'une ligne aérienne peut desservir cette route, je crois qu'il est...

M. Stuart: Non, les transporteurs américains ne sont pas autorisés à desservir cette route, et nous avons déjà discuté avec eux de la possibilité qu'ils le fassent.

Mme Campbell: Cela les intéresse-t-il?

M. Stuart: Tout transporteur cherche des possibilités de gagner de l'argent; il en existe aussi bien pour les transporteurs canadiens que pour les transporteurs américains, et c'est quelque chose dont il faut tenir compte.

Il ne faut pas oublier non plus que pour ce qui est de la structure des coûts, dont nous parlons, le coût le plus élevé serait celui du carburant pour les avions à réaction. Canadian Airlines dépense chaque semaine trois millions de dollars de plus en raison du prix carburant en provenance du Moyen-Orient. Cependant, le prix du prix carburant en provenance au Canada n'est pas concurrentiel, compte tenu de la structure des prix établis par le gouvernement, et pour aucune autre raison. C'est la politique nationale qui fait que nos lignes aériennes ne sont pas concurrentielles.

[*Texte*]

Look at what they have to work with. Transport Canada is instituting a policy of cost recovery. Toronto makes $300 million a year and Halifax loses money. We are already at the 2001 figure that Walter mentioned, but you have to remember that they projected only to the year 2001. We might be at capacity for the year 2010 or even 2030 right now.

The only way we are looking at building for the future is by adding the cost to the airports, which adds to the costs of the air carriers, who pass the costs on to the ticket carriers, who pass it on to the passengers. It makes us highly uncompetitive.

Mr. Angus: I have one question for you, Mr. Johnson, and a couple of short ones for you, Mr. Stuart.

Mr. Johnson, I want to talk to you about something you did not talk about. You gave us an excellent overview of your impressions of the industry, but what do you think the Americans want out of the negotiations? What do they want, what do they need, and what will they accept? For example, do they want cabotage or do they just want some form of liberalized enhancement of the existing agreement? What about cargo and specialty services?

Mr. Johnson: That is a good question. As you know, some 20 Canadian communities have grouped together to try and get improved air service. I have been the Halifax representative for this concerned cities group. Our group has taken the position that cabotage is a secondary issue and ought not be allowed to destroy the bilateral negotiations, and if cabotage is the crucial point of argument, debate, or contention, it ought to be set aside and the rest of the bilateral negotiations taken forward.

Mr. Angus: That is valuable information, but I asked what you think the Americans want. We have heard from Canadians for two weeks, and this is the first chance we have had to hear the perspective of some one who is familiar with the American industry. What do you think they might want to put on the table and what would they be prepared to take off?

Mr. Johnson: Several things, I think. I think the American position on cabotage—this is a personal opinion—has softened a great deal since the last round of negotiations.

Mr. Angus: By "softened" do you mean they are less opposed to entering into cabotage?

Mr. Johnson: Yes, they are less opposed to entering into it. The real problem with cabotage from the American point of view is not Canada but the rest of the world, because they are party to an agreement that in effect says they have to offer equal access to everyone. So that problem can be solved. I think that is much less of a problem than it used to be.

• 1030

When you say the Americans, I think it is very important for this committee to distinguish which Americans you are talking about. You are talking about air carriers on the one hand, communities on another, and government on a third

[*Traduction*]

Il faut voir dans quelles conditions elles doivent travailler. Transports Canada met en place une politique de recouvrement des coûts. Toronto gagne 300 millions de dollars par an et Halifax perd de l'argent. Nous avons déjà atteint le chiffre de 2001 que Walter a mentionné, mais il ne faut pas oublier que la projection avait cette année pour limite. Il se peut que nous ayons déjà atteint la capacité prévue pour 2010, voire même 2030.

Notre seule façon de préparer l'avenir est d'augmenter les coûts pour les aéroports, ce qui augmente ceux des transporteurs aériens, qui les transmettent au transporteur aérien initial qui le transmet au passager. Cela nous rend extrêmement peu concurrentiels.

M. Angus: Je voudrais vous poser une question, monsieur Johnson, et je vous en poserai une ou deux très brèves, monsieur Stuart.

Monsieur Johnson, je voudrais vous parler de quelque chose dont vous n'avez pas parlé. Vous nous avez donné un excellent aperçu de vos impressions sur cette industrie, mais qu'est-ce que les Américains voudraient retirer selon vous des négociations? Que veulent-ils, de quoi ont-ils besoin, et que sont-ils prêts à accepter? Par exemple, s'intéressent-ils au cabotage, ou est-ce qu'ils souhaitent simplement une plus grande libéralisation de l'accord actuel? Qu'en est-il du transport des marchandises et du des services spéciaux?

M. Johnson: C'est une bonne question. Vous savez sans doute qu'une vingtaine de villes canadiennes se sont regroupées pour essayer d'obtenir une amélioration du service aérien. J'ai représenté Halifax dans notre groupe qui estime que le cabotage n'étant qu'une question secondaire, il ne faudrait pas la laisser détruire les négociations bilatérales; De plus, si le cabotage constitue un élément crucial du débat, voire même un élément de conflit, il faudrait le laisser ce côté, et poursuivre le reste des négociations bilatérales.

M. Angus: Ce renseignement est très précieux, mais je vous ai demandé ce que veulent d'après vous les Américains. Il y a deux semaines que nous entendons le point de vue des Canadiens, et c'est la première fois que nous avons la possibilité d'entendre quelqu'un qui connaît bien l'industrie américaine. Que veut-elle négocier selon vous, et que serait-elle disposée à laisser de côté?

M. Johnson: Plusieurs choses, me semble-t-il. Depuis la dernière ronde de négociations les Américains ont assoupli leur position quant au cabotage, c'est du moins mon opinion.

M. Angus: Vous voulez dire par là qu'ils sont moins opposés à participer au cabotage?

M. Johnson: En effet. À propos du cabotage, ce n'est pas le Canada mais le reste du monde qui pose des problèmes pour les Américains, car ils ont participé à un accord en vertu duquel ils doivent offrir le même accès à tout le monde. Il est donc possible de résoudre ce problème, car il est moins important qu'il ne l'était.

Lorsque vous parlez des Américains, il est très important que les membres du Comité sachent de qui vous parlez exactement. Il y a d'une part les transporteurs aériens, les collectivités de l'autre, et troisièmement le gouvernement et

[*Text*]

with respect to policy. I believe each of those may have a slightly different point of view, and that is why there has been a demand, both in Canada and the United States, that various groups have observer representation at the bilateral negotiations.

Mr. Angus: There has been a demand on the American side for observer status.

Mr. Johnson: That is correct. That has been granted in principle, I think.

Let me just take my three people and answer your question. The communities are concerned with air service, and I believe the communities would be just as happy with Canadian carriers as with American carriers. What we are looking for in the bilateral principle, whether you are Canadian or American, is access. You have asked several questions about how we should balance the routes. I think we ought to balance access. That does not mean everybody has to serve everything they have a right to serve. It does not mean everybody has to do everything at once. But some people will elect to do one thing and other people will elect to do other things. I think we should have equality of access. For the communities and the travellers involved, access is the important thing, not which airline it is.

For the government, there is a little different problem, because they have international relationships to balance. For the air carriers, they have a vested interest of their own, so they will be looking at opportunities that they think will create profit. The danger here is that we end up with some kind of bilateral that will focus on the major cities in Canada and the United States and not create that freedom of opportunity that would be possible if you had a Halifax–Atlanta service, which would give Halifax access to ten southern states of the United States, including Florida and major destination points.

There are three different people when you say the Americans. I think they will be different. I think the communities will play a much bigger role than they have ever played, and I think they are perfectly willing to have this access by either kind of carrier.

Mr. Angus: What about cargo?

Mr. Johnson: Cargo, of course, is the explosive growth part of the business right now. Some airlines are producing as high as 26%, 27% of their gross revenues in cargo. Internationally, the cargo business has grown very fast. I think Halifax has a unique role to play in the long–term air cargo business because of its geographic location between Europe, the U.S.A. and Canada.

Mr. Angus: Moncton said the same thing to us yesterday.

Mr. Johnson: Of course, but Halifax is closer to Europe, and I know Moncton said the same thing to you yesterday. Halifax is positioned better to be the hub than Moncton because it is central and it is bi–directional as a hub. The fact of the matter is that the cargo business in aviation is an absolute growth area. It is exploding in Asia. The European common market is going to have a big impact on it. The whole cargo activity is the activity of the next decade in the airline business.

[*Translation*]

ses politiques. Chacun peut avoir un point de vue légèrement différent, ce qui explique que le Canada et les États–Unis ait demandé que différents groupes soient représentés par un observateur aux négociations bilatérales.

M. Angus: Les États–Unis ont demandé d'avoir le statut d'observateur.

M. Johnson: C'est exact. Cela a d'ailleurs fait l'objet d'un accord de principe.

Je vais demander à mes trois collègues de répondre à votre question. Les villes tiennent à être desservies, et peu leur importe qu'elles le soient par des transporteurs canadiens ou américains. Dans l'accord bilatéral, ce qui compte avant tout, c'est l'accès. Vous avez posé plusieurs questions sur la façon dont nous pourrions équilibrer les routes. Je pense qu'il faudrait équilibrer l'accès. Cela ne veut pas dire que tout le monde doit desservir tout ce qu'il a le droit de desservir. Cela ne signifie pas que tout le monde doit tout faire tout de suite. Certains choisiront une possibilité et d'autres en choisiront d'autres. Je pense qu'il faudrait qu'il y ait égalité d'accès. Pour les villes aussi bien que pour les voyageurs, c'est l'accès qui prime, plutôt que la nationalité de la ligne aérienne.

Pour le gouvernement, le problème est légèrement différent, puisqu'il doit harmoniser ses relations internationales. Les transporteurs aériens ont leurs intérêts à défendre, et ils chercheront des possibilités qui leur donneront des profits. Le risque serait que finalement l'accord bilatéral porte essentiellement sur les principales villes du Canada et des États–Unis, sans offrir toutes les possibilités qui se présenteraient grâce à un service entre Halifax et Atlanta, qui donnerait à Halifax accès à dix États du Sud des États–Unis, y compris la Floride et d'importantes autres destinations.

Il y a donc trois entités différentes lorsque vous parlez des Américains, et c'est normal. Les villes vont jouer un beaucoup plus grand rôle qu'auparavant, et je pense qu'elles veulent vraiment avoir cet accès dont nous avons parlé, que le transporteur soit canadien ou américain.

M. Angus: Qu'en est–il du transport des marchandises?

M. Johnson: Ce secteur connnait actuellement une expansion considérable. Certaines lignes aériennes en retirent jusqu'à 26 p. 100 ou 27 p. 100 de leurs revenus bruts. À l'échelle internationale le transport des marchandises s'est développe très rapidement. Halifax a un rôle unique à jouer à long terme pour ce secteur compte tenu de sa situation géographique entre l'Europe, les États–Unis et le Canada.

M. Angus: Les représentants de Moncton nous ont dit la même chose hier.

M. Johnson: Naturellement, mais Halifax est plus près de l'Europe, et je sais que Moncton vous a dit la même chose hier. Halfiax est davantage une plaque tournante que Moncton en raison de sa position centrale, et parce que c'est un carrefour aérien. Dans l'aviation, le transport des marchandises connaît une croissance fantastique, surtout en Asie. Le marché commun européen va avoir une très grande incidence sur ce secteur. Au cours de la prochaine décennie, les lignes aériennes seront extrêmement actives dans ce domaine.

[*Texte*]

Mr. Angus: But you have not said what you think the Americans want from us in a bilateral cargo agreement.

Mr. Johnson: I think they want the same freedom of access. Do not forget, the cargo carriers do not operate on the same schedule principle as the passenger carriers do. They want the freedom of access, which does not mean daily service perhaps but service based on demand. They want the kind of access that would permit them to serve the cargo customer.

Mr. Angus: Do you have any thoughts about specialty services like fire-fighting or aerial mapping photography?

Mr. Johnson: No, I have no points on those.

Mr. Angus: Mr. Stuart, in reference to Halifax-New York, you mentioned that business travellers were not interested in travelling on a prop. That is exactly opposite to what we were told by the witness before you, the Commercial Traveller's Association of Canada, who said there was no problem; they were quite happy to fly on prop planes. It just takes a little getting used to. Obviously, you have a different perspective.

Mr. Stuart: Let me put it this way. I think there is a role for a prop plane in an air service, and I think there is an appropriate role for jet service. Halifax-New York is not an appropriate role for prop service, and I do not think it takes the expression of a rocket fuel scientist to figure that out. It is a long-haul service, and it really requires jet service. Air Canada did very well in that marketplace, and it was a jet service. The problem, when it comes, is that we are servicing people who are not used to prop service in some cases. I do not mind taking prop service. I take it a lot. I take it to New Brunswick and Sydney and Yarmouth, and I expect to take prop service because I expect those areas do not have the demand to supply jet service. That is fine with me. But I do not expect to fly to New York on prop service and I do not expect to fly to Toronto on prop service nor London, England. I think there are just appropriate roles for that, and to have a route serviced with regular jet service and then have that removed and the service diminished as an international route to prop service does not seem adequate to me.

• 1035

I think you have to remember who are the users of this. The users of this are the business travellers, they are the people who come on tour, they are people who come for meetings and conventions. These are people who are used to travelling all the time. These people do not travel on prop service. So I think what we are really trying to say is an appropriate level of service for the appropriate demand.

Mr. Angus: This my final question, Mr. Stuart. Mr. Johnson, you may also want to add something if there is time left.

Mr. Stuart, you mentioned you want access to the U.S. hubs. One of the things we heard last week—and I think it was from Canadian Airlines, if not others—was that this is out of the question. Even if we are able to enter into an

[*Traduction*]

M. Angus: Mais vous ne nous avez pas dit ce que les Américains voudraient obtenir du Canada dans un accord bilatéral sur le transport des marchandises.

M. Johnson: Je pense qu'ils veulent la même liberté d'accès. N'oubliez pas que les transporteurs de marchandises ne fonctionnent pas selon le même principe que les transporteurs de passagers. Ils veulent une liberté d'accès, ce qui ne signifie pas un service quotidien, mais un service fondé sur la demande. Ils veulent le type d'accès qui leur permettrait de desservir le client du secteur du transport des marchandises.

M. Angus: Avez-vous réfléchi aux services spécialisés, comme la lutte contre les incendies ou la photographie aérienne de cartographie?

M. Johnson: Non.

M. Angus: Monsieur Stuart, à propos du service entre Halifax et New York, vous avez dit que les voyageurs de commerce ne tiennent pas à voyager en avion à hélice. Or l'Association des voyageurs de commerce du Canada qui a comparu avant vous, nous a dit l'inverse, que ses membres étaient très heureux d'utiliser de tels appareils. Il faut simplement s'habituer, mais votre perspective est évidemment différente.

M. Stuart: J'estime que les avions à hélice et les avions à réaction ont un rôle à jouer. Le trajet Halifax New-York ne convient pas aux avions à hélices, et il ne faut pas être un expert en aéronautique pour le déterminer. La liaison est très longue, et elle exige vraiment des avions à réaction. Air Canada a obtenu d'excellents résultats sur ce marché avec ses avions à réaction. Mais des problèmes se présentent lorsque l'on fait voyager en avion à hélice des gens qui n'ont pas l'habitude. J'utilise beaucoup ce service qui ne me dérange pas du tout. Je prends ces avions pour me rendre au Nouveau-Brunswick, et à Sydney, ainsi qu'à Yarmouth, et je m'attends à voyager en avion à hélice car je sais que ces régions n'ont pas suffisamment de demande pour offrir un service avec des avions à réaction. Je n'y vois pas d'inconvénient. Mais je ne m'attends pas à me rendre à New York, Toronto ou London, en Angleterre, en avion à hélice. Ces appareils conviennent dans certains cas, mais il ne me paraît pas acceptable de les utiliser pour remplacer des avions à réaction dans un service régulier, ni de diminuer ce dernier, qui desservait pourtant une route internationale et de le remplacer par des avions à hélice.

Il ne faut pas oublier qui sont les utilisateurs. Ce sont des voyageurs de commerce, des gens qui viennent assister à des réunions et à des congrès. Ils ont l'habitude de voyager tout le temps. Ils ne voyagent pas en avion à hélice. Il faut donc offrir un niveau de service approprié pour répondre à la demande.

M. Angus: Voici ma dernière question, M. Stuart. M. Johnson, vous pourriez ajouter autre chose s'il reste du temps.

M. Stuart, vous avez dit que vous voulez avoir accès aux plaques tournantes aériens des États-Unis. La semaine dernière, des représentants de Canadien, sinon d'autres, nous ont dit que c'était hors de question. Même si nous réussissons

[*Text*]

agreement with the United States government for open skies, they do not control the hubs. Most of the hubs are full, there are no gates and the only way you could get gates and slots would be to buy them. So it is very unlikely that a Canadian carrier will be able to access any of the existing American hubs. In fact all Canadian said it wanted was some new destinations, non–hub destinations. Perhaps you can comment on that.

Mr. Stuart: That is an interesting comment, and I think it is more related to specific airports as opposed to being related to hubs. Take the example of New York. New York is a very congested airport right now, but because of that, because of the demand for it, Newark was created as being a kind of connector service. In actual fact, that is where our service is going now from Halifax. Actually, it is a better location for us to be out of there, and I think you will find that everywhere in the United States and Canada, where service is obviously growing in demand, it responds. We have seen the extension of hangar three with Pearson International and so on. So I think there are those growth opportunities that exist there.

If I may, I would like to comment on something you asked Walter just a minute ago.

Mr. Angus: Sure.

Mr. Stuart: You were asking from an American point of view. I belong to a number of international tourism and travel associations throughout Canada and the United States, but in reference to some of my American counterparts it is interesting to hear their point of view as to how they look at Canada. If I can boil it down, they basically see Canada as a very small fish in the pond. I do not think they see huge opportunities. My discussions with air carriers in Canada show that even with liberal air access we still may have a long road ahead of us even to convince people that in fact there should be this opportunity there.

I think that if tomorrow the book were to open and it is everybody for everybody, we in Halifax, Nova Scotia, and Atlantic Canada would still have a very difficult time going out and creating those routes, because I think it is a market–driven demand route and we would have to prove and show that it was going to be viable for any Canadian or American air carrier.

The other thing you were talking about is the cargo position, which is extremely important in Atlantic Canada. One of the things you have to remember is Atlantic Canada's position on cargo container, that Halifax is one of the few places on the eastern seaboard of North America that actually makes money in the cargo business. It is a trans–shipment centre and the aspect of how air bilaterals will affect the intermodability of that, because almost 75% of that cargo goes through this into other parts of Canada and the United States, will be very important. The cargo issue is important in that particular area.

Mr. Crosby (Halifax West): Thank you, gentlemen. You made a number of points that are vital to air transportation as it affects Atlantic Canada, in particular the Halifax area, and you have covered them in examination.

[*Translation*]

à conclure un accord avec les États–Unis sur une ouverture de l'espace aérien, celui–ci ne porterait pas sur les plaques tournantes. La plupart de ces dernières sont congestionnées. Il est donc très peu probable qu'un transporteur aérien puisse avoir accès à n'importe laquelle des plaques tournantes qui existent actuellement aux États–Unis. En fait, tous les Canadiens ont dit qu'ils voulaient obtenir quelques nouvelles destinations, qui ne se situaient pas dans ces plaques tournantes. Vous pourriez peut–être nous dire ce que vous en pensez.

M. Stuart: C'est une observation intéressante, qui concerne davantage certains aéroports plutôt que l'accès aux plaques tournantes. Prenons l'exemple de New York dont l'aéroport est extrêmement congestionné actuellement, de sorte que Newark a été créé comme une sorte de service de correspondance, dont la demande existait. En fait, c'est là que nos appareils se rendent, à partir d'Halifax. C'est un aéroport qui nous convient davantage, et partout au Canada, des mesures sont prises lorsque la demande augmente. C'est ainsi que l'on a élargi le hangar 3 à l'aéroport international de Pearson. Il existe donc des possibilités de développement.

Avec votre permission, je voudrais faire une observation sur une question que vous venez de poser à Walter.

M. Angus: Je vous en prie.

M. Stuart: Vous parliez d'après un point de vue américain. J'appartiens à un certain nombre d'associations internatinales s'intéressant au tourisme et aux voyages au Canada ainsi qu'aux États–Unis, mais il est intéressant d'entendre le point de vue de mes homologues américains à propos du Canada. Essentiellement, ils n'y voient pas un concurrent très sérieux, et ils n'y voient pas non plus des possibilités considérables. D'après mes discussions avec des transporteurs aériens au Canada, même avec un beaucoup plus grand accès à l'espace aérien, il nous restera encore beaucoup de choses à faire afin de convaincre les gens des possibilités qui existent ici.

Si demain l'espace aérien était accessible à tout le monde, nous autres, d'Halifax, en Nouvelle–Écosse, dans le Canada atlantique, aurions encore beaucoup de mal à créer ces routes, car la demande étant axée sur le marché, nous devrions prouver qu'elles seront viables pour n'importe quel transporteur aérien canadien ou américain.

Vous avez parlé aussi de la question du transport des marchandises, qui revêt une très grande importance pour le Canada atlantique. Il ne faut pas oublier non plus notre situation en ce qui concerne les conteneurs, Halifax étant l'un des rares endroits du littoral est d'Amérique du Nord à gagner de l'argent grâce au transport des marchandises. C'est un centre de transbordement, et il sera très important de déterminer comment les accords aériens bilatéraux affecteront le caractère intermodal de ces activités, car près de 75 p. 100 des marchandises traversent ce centre avant d'être acheminées ailleurs au Canada ou aux États–Unis. La question du transport des marchandises est donc importante dans cette région.

M. Crosby (Halifax–Ouest): Je vous remercie, messieurs, vous avez fait un certain nombre d'observations qui sont essentielles pour les transports aériens et leur incidence pour le Canada–atlantique et en particulier la région d'Halifax.

[*Texte*]

I would like to go very briefly over two of the points you made, and that is the essential need for access to the U.S. hubs; but I would like to combine that with a remark Mr. Johnson made about the revolution in aircraft since 1974, because the questioning indicates there is some connection, particularly with respect to the use of jet aircraft.

• 1040

In seeking access to U.S. hubs, am I right in thinking that the mode of transportation is of some real importance? I notice Mr. Stuart made some special remarks about jet aircraft.

Mr. Johnson: Are you talking about a jet airplane versus a prop-driven airline?

Mr. Crosby: Do you see the type of aircraft as being vital to the access problem?

Mr. Johnson: The type of aircraft is important. As you move into interior hubs in the United States, the length of flight increases quite obviously. The longer the flight, the more comfortable and more efficient the jet as opposed to the jet-prop airplane.

A Yarmouth-Boston service is a perfectly satisfactory service for a jet-prop airplane. Air Nova serves Atlantic Canada very well with their jet-prop airplanes. But when you begin to move into the 700,000-to 900,000-mile range, the jet airplane becomes very important.

Mr. Crosby: You mentioned the certification of two airlines for Halifax to New York. As I understand it, one of those is Air Nova with a prop service.

Mr. Johnson: That is right.

Mr. Crosby: Would you consider that inadequate?

Mr. Johnson: It is a marginal service. Air Nova knows it. They would much rather be serving it with a jet themselves, and hope they can. But under the present bilateral, the authorization they have to serve New York can only be accomplished with a jet-prop airplane. It cannot be used with a jet.

They are handicapped by the regulation under which they are flying. It would be a much more satisfactory operation with a jet airplane.

Mr. Crosby: Just on a practical point, do you see the use of the British Aerospace jet aircraft as a solution to the Atlantic Canada problem in terms of access to the nearer hub points?

Mr. Johnson: It is a competitive airplane.

Mr. Crosby: Mr. Johnson, you mentioned—and I think it is very important to underline it—the growth at Halifax International Airport. From 1986 it has had a 20-year plan, which was exceeded in 1989. We are now at year—

Mr. Johnson: The year 2000.

Mr. Crosby: —2001 levels in this very year. I think it is an indication of how airline service increases activity. Beyond that, you mentioned the example of Nashville in terms of the spin-off economic benefits from airline travel.

[*Traduction*]

Je voudrais examiner brièvement ce que vous avez dit au sujet de l'importance cruciale de l'accès aux plaques tournantes américaines; mais je voudrais à cet égard revenir sur une observation de M. Johnson au sujet de la révolution qu'a connue la technologie aérospatiale depuis 1974, en particulier grâce à l'utilisation des avions à réaction.

En parlant de l'accès aux plaques tournantes américaines, le mode de transort est-il de quelque importance? Je constate que M. Stuart a parlé en particulier des avions à réaction.

M. Johnson: Parlez-vous des avions à réaction par rapport aux avions à hélice?

M. Crosby: Le type d'appareil vous paraît-il vital par rapport au problème d'accès?

M. Johnson: Le type d'appareil est important. Lorsqu'on pénètre dans les carrefours aériens des États-Unis, la durée de vol augmente de toute évidence. Des vols plus longs exigent des appareils à réaction plus confortables et plus efficaces, par opposition à des avions à hélice.

Le service entre Yarhmouth et Boston convient parfaitement un avion turbopropulsé. Air Nova dessert le Canada atlantique fort bien avec ce genre d'appareil. Mais pour des trajets de 700,000 à 900,000 milles, il est très important d'avoir des avions à réaction.

M. Crosby: Vous avez parlé de l'accréditation de deux lignes aériennes pour le trajet Halifax-New York. Je crois savoir que l'une d'elle est Air Nova, qui possède des avions à hélice.

M. Johnson: C'est exact.

M. Crosby: Cela vous paraît-il insatisfaisant?

M. Johnson: Il s'agit d'un service marginal, et Air Nova le sait. Elle préférerait beaucoup utiliser un avion à réaction, et elle espère pouvoir le faire. Mais en vertu de l'accord bilatéral actuel, elle ne peut desservir New York qu'avec un appareil turbopropulsé. Elle ne peut pas utiliser d'avion à réaction.

Le règlement en vertu duquel elle effectue ces vols lui impose donc certains handicaps. Ses opérations seraient beaucoup plus satisfaisantes avec un appareil à réaction.

M. Crosby: D'un point de vue pratique, l'utilisation des avions à réaction de la British Aerospace serait-elle une solution au problème du Canada atlantique quant à l'accès aux plus proches plaques tournantes?

M. Johnson: C'est un appareil compétitif.

M. Crosby: Monsieur Johnson, vous avez parlé de la croissance de l'aéroport international d'Halifax, et je pense qu'il est très important de le souligner. En 86, on lui avait fixé un plan sur 20 ans, qui a été dépassé en 1989. Nous en sommes actuellement à l'année. . .

M. Johnson: En l'an 2000.

M. Crosby: . . .Aux niveaux de 2001 pour cette année. Je pense que cela traduit l'augmentation considérable des activités des lignes aériennes. Vous avez parlé aussi de Nashville comme exemple des retombées économiques des voyages en avion.

[*Text*]

You also underlined the aspects of community and customer as opposed to airlines. Do you see a need to encourage Canadian carriers to provide service, as you said, in order to generate passenger loads?

Mr. Johnson: Oh, yes.

Mr. Crosby: Do you see any means of doing that?

Mr. Johnson: I am going to supply the committee with a copy of the Nashville study as part of my brief. You will actually have that.

In the U.S., I think there is a strong belief in market development and air transportation as the lever to accomplish it. I am not sure there is as much attention given in Canada to the growth opportunities and the market development potential as opposed to the statistical past.

One of the points the concerned communities group made to the transport minister in their recommendations was that we devote less time worrying about past statistics and more time looking to the future and the potential. I think there is a very strong element of that in the air transportation business.

Mr. Crosby: I take it that one of your points is that we should be less concerned about what airline provides the service, be it Canadian or U.S.

Mr. Johnson: That is correct.

Mr. Crosby: We should be more concerned with the kind of service they provide and the economic spin–off from that service. That raises another point.

In terms of access to U.S. hubs, the airport facilities themselves are well controlled within that hub. It may be difficult for Canadian airlines to get favoured positions in there.

Am I right in thinking that there either has to be some bilateral arrangement between airlines—Canada on the one hand and the U.S. on the other—or do you see—

Mr. Johnson: I need to say one thing about that to help you all grasp it. Airports in the United States, unlike yours, are run by all kinds of different owners. Some airports are city–owned, some airports are authority–owned. A few airports are privately owned.

Mrs. Campbell: By the company itself, by the airline.

Mr. Johnson: I do not know of an airport owned by an airline. I cannot think of one. I am not discounting the possibility, Mrs. Campbell.

Mrs. Campbell: I guess I meant terminals.

• 1045

Mr. Johnson: Oh, the terminals are often owned—

Mrs. Campbell: I think it is space in the terminal I am thinking of.

Mr. Crosby: That aside, it is not easy to get space in a terminal.

[*Translation*]

Vous avez souligné aussi les intérêts des collectivités et des clients par rapport à ceux des lignes aériennes. faudrait–il encourager les transporteurs canadiens à offrir leurs services pour intéresser des passagers à les utiliser, comme vous l'avez dit?

M. Johnson: Oh, oui.

M. Crosby: Comment pourrait–on procéder?

M. Johnson: Je vais donner au comité un exemplaire de l'étude de Nashville, qui fait partie de mon mémoire. En fait, vous l'avez déjà.

Aux États–Unis, on est convaincu que la solution est de développer des marchés pour le transport aérien. Je ne pense pas que le Canada s'intéresse autant au développpement des possibilités du marché, par opposition aux statistiques déjà enregistrées.

Dans les recommandations qu'ils ont présentées au ministre du Transport, le groupe représentant les villes intéressées a dit qu'il faudrait consacrer moins de temps à se préoccuper des statistiques du passé qu'à déterminer quoi faire pour l'avenir et comment développer notre potentiel. Cela me paraît tout à fait pertinent dans le domaine des transports aériens.

M. Crosby: Autrement dit, il faudrait moins se demander quelle ligne aérienne va fournir le service, qu'elle soit canadienne ou américaine.

M. Johnson: C'est exact.

M. Crosby: Il faudrait donc se préoccuper davantage des services qu'elles offrent et de leurs retombées économiques. Mais ça soulève une autre question.

Quant à l'accès aux carrefours aériens américains, les aéroports y sont déjà fort bien contrôlés, de sorte qu'il serait difficile aux lignes aéienens canadiennes d'y obtenir une position avantageuse.

Ai–je raison de penser qu'il faudrait soit prévoir un accord bilatéral entre les lignes aériennes—canadiennes d'une part et américaines de l'autre—ou faudrait–il. . .

M. Johnson: Je dois dire quelque chose à ce sujet, pour vous aider à bien comprendre tout cela. Contrairement à vos aéroports, ceux des États–Unis sont administrés par toute sorte de propriétaires, qu'il s'agisse des municipalités ou du gouvernement. Quelques aéroports sont aussi des propriétés privés.

Mme Campbell: Ils sont la propriété de la ligne aérienne.

M. Johnson: À ma connaissance, il n'existe pas d'aéroport qui soit la propriété d'une ligne aérienne. Mais cette possibilité existe, M^me^ Campbell.

Mme Campbell: Je voulais parler des aérogares.

M. Johnson: Les aérogares, appartiennent souvent. . .

Mme Campbell: Je pense plutôt à l'espace à l'intérieur de l'aérogare.

M. Crosby: À part cela, ce n'est pas facile d'obtenir de l'espace dans une aérogare.

[*Texte*]

Mr. Johnson: Let me make the point. That is a wonderful illustration. When American Airlines opened its hub in Raleigh-Durham, it built an $18 million terminal to provide the gates, because there was no terminal. So there are all kinds of different landlords for American airports and it is going to be difficult to have a commonality of rulings.

Mr. Crosby: I guess what we are interested is how Canadian airlines are going to get into those U.S. hubs.

Mr. Johnson: I think some machinery ought to be put in place that makes it possible for them to get in. I do not think any pair of cities—let us take Atlanta-Halifax, because I like to use that as an illustration—ought to have an American carrier serving them and a Canadian carrier shut out because you cannot get gates. I think that equality ought to be built into whatever system is designed.

Mr. Crosby: This may be a difficult question to answer, but just so it will be on record and people understand it, what would you see as the U.S. hubs to which there should be access from Halifax, or from Atlantic Canada in a more general sense?

Mr. Johnson: Obviously there is now fairly good access east-west, so the hubs that lie west of Chicago, like Denver and othere, are not terribly important to use. The places that are important to us are a hub like Philadelphia, which is the U.S. Air hub; Pittsburgh, which is also a hub for U.S. Air; Cincinnati, which is a hub for Delta Airlines; Atlanta, which is the second-largest hub in the United States and the key to the whole south; and maybe even Dallas, Texas. Those kinds of hubs I think are important. I am not suggesting that we need service instantly to all of them, but they are illustrations of the kind of penetration I think we ought to have in the market.

Mr. Crosby: You mentioned the Atlantic Canada perspective and I think it is easy for me, from Halifax, to agree that Halifax International Airport should be the aviation and air transport centre for Atlantic Canada, in fact is the air transportation centre. How are we going to convince the other provinces, particularly New Brunswick, that this ought to be the case and that all Atlantic Canada would be better served if one Atlantic hub was developed and expanded and then the resources of the government, particularly the federal government, were directed to that expansion?

Mr. Stuart: I think that in some industries it is going to be easier than in others. I think we suffer from, as you well know, a very strong parochial attitude.

My grandfather once described the difference between a Canadian and an American. The Canadian says that he comes from this part of Westville, then he comes from Westville, then he comes from this part of Pictou County,

[*Traduction*]

M. Johnson: Permettez-moi de l'expliquer. C'est une merveilleuse illustration. Quand American Airlines a ouvert sa plaque tournante à Raleigh-Durham, elle a construit une aérogare de 18 millions de dollars pour s'assurer d'une capacité d'accueil. Il y a donc dans les aéroports américains une multitude de propriétaires qui louent de l'espace et des portes d'embarquement et il sera donc très difficile d'assurer l'uniformité des décisions.

M. Crosby: Ce qui nous intéresse c'est de savoir comment les lignes aérieennes auront accès à ces plaques tournantes américaines.

M. Johnson: Il faudrait mettre en place un mécanisme qui leur permettrait d'y avoir accès. Je ne crois pas qu'une liaison quelconque—mettons Atlanta-Halifax, exemple que j'aime bien utiliser—devraient être desservie par un transporteur américain alors qu'un transporteur canadien serait exclu faute de portes d'embarquement. Il me semble que l'égalité d'accès devrait être garantie par le système qui sera mis en place.

M. Crosby: Je sais que je vous pose une question difficile, mais votre réponse sera consignée au compte rendu et permettra peut-être au gens de mieux comprendre; à quelles plaques tournantes américaines devrait-on avoir accès depuis Halifax ou de façon plus générale, du Canada Atlantique?

M. Johnson: L'accès Est-Ouest est actuellement assez bon, de sorte qu'il n'est pas terriblement important d'avoir accès aux plaques tournantes situées à l'ouest de Chicago, comme Denver et d'autres. Les plaques tournantes auquelles il est important que nous ayons accès sont Philadelphie, plaque tournante de U.S. Air; Pittsburgh, aussi une des plaques tournantes de U.S. Air; Cincinnati, plaque tournante de Delta Airlines; Atlanta, deuxième plaque tournante en importance aux États-Unis et porte d'entrée de tout le Sud; et peut-être aussi Dallas au Texas. Voilà les plaques tournantes auxquelles il me paraît important d'avoir accès. Je ne prétend pas que nous devrions avoir accès tout de suite à tous ces grands aéroports, mais c'est une illustration du genre de pénétration que nous devrions avoir sur le marché.

M. Crosby: Vous avez évoqué la perspective du Canada Atlantique et, étant moi-même d'Halifax, il m'est aisé de convenir que l'aéroport international d'Halifax devrait être le centre d'aviation et de transport aérien du Canada Atlantique, et Halifax est déjà le centre du transport aérien. Comment allons-nous convaincre les autres provinces, particulièrement le Nouveau Brunswick, de la justesse de cette prétention et du fait que le Canada Atlantique sera mieux desservi si l'on créait une plaque tournante dans l'Atlantique qui pourrait prendre de l'expansion, notamment si les gouvernements, et plus particulièrement le gouvernement fédéral, participaient au financement de cette expansion?

M. Stuart: À mon avis, ce sera plus facile dans certains secteurs que dans d'autres. Comme vous le savez très bien, nous avons tous tendance à prêcher pour notre paroisse.

Mon grand-père m'a une fois décrit la différence entre un Canadien et un Américain. Le Canadien dira d'abord qu'il et de ce quartier de Westville, après qu'il est de Westville, et qu'il est de cette région du comté de Pictou, puis qu'il est du

[*Text*]

then he comes from Pictou County, then he comes from this part of Nova Scotia, then he comes from Nova Scotia, then from Maritime Canada, from Atlantic Canada, and finally, he is a Canadian. With the American you start at I am an American. It really underlines the parochialism that we suffer here in Atlantic Canada. I think those are important issues, and they are more difficult, but as the market forces of today are pushing it, I think you see a lot more attention being paid to it.

I will use the example of of Moncton. Realistically, the opportunity of Moncton of being a trans–shipment centre is almost nil in Atlantic Canada. I can understand why Moncton would want to reposition to try to take up the loss of the railway network in trucking, but it is just not going to happen. It does not have a major port. It does not have major international access, and probably never will.

In the Atlantic Canada scenario, which I think is extremely important, I think you will find a general consensus in the travel and tourism industry that we are going to have a group of feeders and one hub, and the hub is going to be successful only as long as those feeder routes are successful. Halifax should be encouraging good routes between Halifax and Yarmouth, Halifax and Bathurst, Halifax and Charlottetown, and so on, because Halifax will only grow internationally as the feeder routes come and we are able to go to another hub in the global marketplace, be it the United States, Europe or whatever.

Mr. Johnson: If I may add one thought, which is imporant, this is not a new idea or a new problem. This has been faced everywhere where the hub principle is operating. It has been solved in part in the American market by the enormous expansion of the local service airline.

In Nashville, for example, where American has some 70 schedules, American Eagle, the local feeder carrier, operates 58 schedules a day in addition to the markets that serve Nashville. Most smaller communities would easily exchange four or five flights a day between various pairs of cities that gave them convenient departures on a jet–prop airplane for a single flight on a larger capacity jet airplane.

• 1050

Mr. Crosby: You mentioned the fact that airline service generates passenger accommodation and that in effect the airlines should lead in providing the services. That obviously has a risk factor attached to it, and in the certification process is almost a commitment to provide this on a continuing basis once the service is certified. I realize there are lots of ways out, but is there any way we can encourage airlines to provide a service on a experimental basis, or seasonal services?

Mr. Johnson: One of the real reasons for doing what you are describing here was touched on by the commercial travellers when they used the word "competition".

[*Translation*]

comté de Pictou, ensuite qu'il est de cette région de la Nouvelle–Écosse, puis après qu'il est de la Nouvelle–Écosse, puis des Maritimes, et après du Canada Atlantique, et il dira enfin qu'il est Canadien. L'Américain dira d'abord qu'il est Américain. Cela reflète bien l'esprit de clocher dont nous souffrons dans le Canada Atlantique. Ce sont des questions importantes et plus difficiles, mais sous l'effet des forces du marché, on y accorde de plus en plus d'attention.

Permettez–moi d'utiliser l'exemple de Moncton. En toute honnêteté, il faut dire qu'il est très peu probable que Moncton devienne le centre de transbordement du Canada Atlantique. Je comprends pourquoi Moncton voudrait se réorienter vers le camionnage, après avoir perdu son réseau ferroviaire, mais cela ne se fera pas. Moncton ne deviendra jamais un port important. Elle n'offre pas d'accès au trafic international et cette carence ne sera probablement jamais corrigée.

En ce qui concerne le Canada Atlantique, les secteurs du voyage et du tourisme seraient quasi unanimes à dire—et cela m'apparaît extrêmement important, que nous aurons des lignes d'apport et une plaque tournante et que le succès de ce dernier dépendra du succès des lignes d'apport. Halifax devrait favoriser de meilleures liaisons entre Halifax et Yarmouth, Halifax et Bathurst, Halifax et Charlottetown, etc., parce que la fréquentation d'Halifax par les transporteurs internationaux d'apport n'augmentera que dans la mesure où ils pourront avoir accès à une autre plaque tournante aux États–Unis, en Europe ou ailleurs.

M. Johnson: J'ajouterais, parce que cela me paraît important, que ce n'est ni une idée nouvelle ni un problème nouveau. Le même problème se pose partout où des plaques tournantes desservent une constellation d'autres points. Le problème a été réglé en partie sur le marché américain en raison de l'expansion considérable des lignes aériennes locales.

À Nashville, par exemple, où American offre 70 liaisons, American Eagle, le transporteur d'apport local offre 58 liaisons par jour qui s'ajoutent aux liaisons offertes par les autres compagnies qui desservent Nashville. La plupart des plus petites collectivités cèderaient bien quatre ou cinq vols par jour entre diverses liaisons offerts en avion à turbo–propulseur à des heures pratiques pour un seul départ sur un avion à réaction de plus grande capacité.

M. Crosby: Vous avez dit que le transport aérien crée un besoin d'hébergement des voyageurs et que les compagnies aériennes devraient prendre l'initiative de la prestation de ce service. Cela comporte manifestement des risques et l'obtention d'un certificat oblige presque la compagnie à continuer d'offrir ce service une fois le certificat obtenu. Je sais qu'il existe bien des façons de s'en sortir, mais comment pourrions–nous inciter les compagnies aériennes à offrir un service à titre expérimental ou sur une base saisonnière?

M. Johnson: L'une des vraies raisons de faire ce que vous décrivez a été évoquée par les voyageurs d'affaires lorsqu'ils ont utilisé le terme «concurrence».

[*Texte*]

The problem that faces Halifax today, which is that the two certificated carriers refuse to serve it but do not want anybody else to do so, is an intolerable community problem. Of course the answer is that if you give equal access then the person who serves it is the person who deserves the business.

I would like to make that point as hard as I can make here: that in the bilaterals we are not talking about giving one company an advantage over the other, or one carrier an advantage over the other; we are talking about equality of access.

Mr. Crosby: Do you think there is any reticence on the part of an airline to start a service because they then are drawn in to providing it on almost a public utility basis?

Mr. Johnson: I do not think so. I think good airline managements today do their homework. They do exhaustive studies on market potential, and when they launch a service they are reasonably convinced that service is going to stay.

Mr. Crosby: But that is the problem; they do all those market studies. Would it not be better to just try the service on a trial basis?

Mr. Johnson: There is a lot of entrepreneurial instinct that follows the market studies.

Mr. Crosby: Do you think that should be encouraged?

Mr. Johnson: Of course. I think that is the most critical thing in the whole air transportation business.

Mr. Stuart: To follow that, the air carrier that has increased in the last. . .this year its greatest flights to United States from Canada is a small regional carrier called Air Toronto. It has added somewhere around 15 or 16 new flights—nine recently to the United States—and is being a very competitive element. It is a feeder to the Air Canada network, so Air Canada benefits by one of the smaller regions developing a little niche in the marketplace and being able to feed its growth through the Canadian marketplace.

Mr. Crosby: That is one of the difficulties in taking advantage of some of the smaller New England airports, like Portland or even Bangor, out of Halifax. You may not want a continuing permanent service, but there may be some kind of an occasional service that could be provided.

Mr. Atkinson: We are trying to figure out the Halifax-New York route, what has been going on. We have the agreement from 1966 and Halifax-Boston-New York is designated Canadian carrier, so Air Canada I assume can serve it and I assume there has been the substitution of Air Nova. As you said, there could be jet service, but apparently the turbo-prop service. . . So we are trying to figure out, is it capacity, because it should be market driven. What is really happening here?

Mr. Stuart: When Transport Canada opened that up for bidding, and there were a number of companies that bid on that service, they only offered it for turbo-prop service. They did not open it for jet service. That right was retained by Air

[*Traduction*]

Le problème qui se pose aujourd'hui à Halifax, c'est que les deux transporteurs titulaires d'un certificat refusent d'offrir ce service tout en s'opposant à ce que quelqu'un d'autre le fasse, ce qui crée un problème intolérable dans la collectivité. Bien sûr, la solution serait d'accorder un accès égal aux concurrents, celui offrant le meilleur service pouvant alors s'attacher la clientèle.

Je tiens à dissiper tout doute: les négociations bilatérales ne visent pas à donner à une compagnie ou à un transporteur un avantage sur son concurrent; il s'agit d'assurer l'égalité de l'accès.

M. Crosby: Croyez-vous qu'une compagnie aérienne puisse hésiter à lancer un nouveau service de crainte d'avoir à l'assurer par la suite comme s'il s'agissait presque d'un service d'utilité publique?

M. Johnson: Je ne le crois pas. Je crois que les administrateurs de compagnies aériennes dignes de ce nom font les études qui s'imposent. Ils font des études de marché très poussées et quand ils décident d'offrir un nouveau service, ils sont à peu près convaincus que ce sera pour de bon.

M. Crosby: Mais c'est là le problème; ils font toutes ces études de marché. Ne serait-il pas préférable d'offrir le service à titre d'essai?

M. Johnson: En plus des études de marché, l'instinct de l'entrepreneur compte pour beaucoup.

M. Crosby: Devrions-nous encourager cela?

M. Johnson: Bien sûr. C'est tout à fait fondamental dans le secteur du transport aérien.

M. Stuart: Le transporteur aérien qui au cours de la dernière année a le plus augmenté le nombre de ses départs du Canada vers les États-Unis est un petit transporteur régional appelé Air Toronto. Il a ajouté environ 15 ou 16 nouveaux départs—neuf récemment vers les États-Unis—et contribue à aviver la concurrence. C'est un transporteur qui alimente le réseau d'Air Canada de sorte qu'Air Canada profite du fait qu'un petit transporteur régional s'est accaparé une part du marché qui favorise sa croissance sur le marché canadien.

M. Crosby: C'est l'un des problèmes qui se posent lorsqu'il s'agit d'avoir accès, depuis Halifax, aux plus petits aéroports de la Nouvelle-Angleterre, comme ceux de Portland ou même de Bangor. Sans qu'il soit nécessaire d'assurer des liaisons permanentes, il serait peut-être possible d'offrir des liaisons occasionnelles.

M. Atkinson: Nous essayons de voir ce qui se passe sur la route Halifax-New York. En vertu de l'accord de 1966, le trajet Halifax-Boston-New York est réservé à un transporteur canadien de sorte qu'Air Canada peut, j'imagine, assurer cette liaison par l'entremise par d'Air Nova. Comme vous l'avez dit, il pourrait y avoir un service d'avion à réaction mais il semblerait que le service d'avion à turbopropulseur. . . Nous tentons de déterminer quelle est la capacité, puisque les forces du marché devraient jouer. Que se passe-t-il exactement dans ce cas-là?

M. Stuart: Quand Transports Canada a lancé l'appel d'offre, auquel un certain nombre de compagnies ont répondu, il n'a mentionné que le service d'avion à turbopropulseur. Il n'a pas inclus les avions à réaction. Ce

[*Text*]

Canada, and Transport Canada saw fit not to pass on jet service; they only passed on turbo-prop service. If you look at the hearings from last year, the documentation supporting it, they only allowed turbo-prop service into there.

Mr. Atkinson: That is national transportation.

Mr. Stuart: Yes.

Mr. Atkinson: Thank you. We will try to work it out, but that is why we are. . .

Mr. Stuart: I can supply the documentation in the bidding process where it describes the turbo-prop service.

One of our problems was that they only provided turbo-prop service, and we encouraged it to jet service. Air Nova proposed both ways, both jet and turbo-prop. They would prefer to fly jet service, but they were not allowed because the application was only for turbo-prop service.

• 1055

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. We look forward to receiving your brief.

Mr. Johnson: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: The next group on our agenda is the Trade Centre Limited. Representing Trade Centre Limited are Mr. Ken Mounce, president, and Mr. Patrick McCabe, director of marketing. Also appearing is Nick Carson, president of the Hotel Association of Metropolitan Halifax. I understand that Mr. Mounce is going to lead off, and after that Mr. Carson will make a brief presentation.

Mr. Ken Mounce (President, Trade Centre Limited): Thank you, Mr. Chairman, and members of the committee. First of all, welcome to the World Trade and Convention Centre in Halifax.

Trade Centre Limited is a provincial crown corporation that manages and markets a 10,000-seat multi-purpose facility, the Halifax Metro Centre, manages and markets the World Trade and Convention Centre, three stories of meeting rooms and exhibit space, and manages and markets the World Trade Centre, all of them being in the same complex. We are pleased to have the opportunity to meet with you today to discuss the air transportation needs of Halifax, Nova Scotia, as it relates to our business.

While the majority amount of our business is domestic, it is in fact not growing. Therefore, in order for us to continue to develop the occupancy of the convention centre and maintain the positive economic impact on Halifax and Nova Scotia and the region, it is necessary for us to look at the nearby United States market.

We view the U.S. market as a developmental market and have been involved in developing this market with joint venture partners—including Tourism Canada and Department of External Affairs' posts based in the United States—since the opening of the World Trade and Convention Centre here in 1984.

[*Translation*]

droit a été retenu par Air Canada et Transports Canada a jugé bon de ne pas inclure le service d'avion à réaction mais uniquement celui des avions à turbopropulseur. La documentation remise lors des audiences de l'an dernier révèle que Transport Canada a permis uniquement le service par avion à turbopropulseur.

M. Atkinson: Il s'agit du transport national.

M. Stuart: Oui.

M. Atkinson: Merci. Nous tenterons de démêler tout cela, c'est pourquoi nous sommes là. . .

M. Stuart: Je peux vous fournir les documents fournis dans le cadre de l'appel d'offre où il est question uniquement du service d'avion à turbopropulseur.

Notre problème, c'est qu'ils offraient uniquement un service d'avion à turbopropulseur alors que nous préconisions le service d'avion à réaction. Air Nova a proposé les deux. Air Nova aurait préféré utiliser des avions à réaction mais n'a pas pu le faire puisque la demande mentionnait uniquement les avions à turbopropulseur.

Le président: Nous recevrons avec plaisir votre mémoire.

M. Johnson: Merci, monsieur le président.

Le président: Nos prochains témoins sont du Trade Centre Limited. Ce sont M. Ken Mounce, président et M. Patrick McCabe, directeur de la commercialisation. Les accompagne M. Nick Carson, président de l'Hotel Association of Metropolitan Halifax. Je crois savoir que M. Mounce prendra d'abord la parole et que M. Carson fera par la suite un court exposé.

M. Ken Mounce (président, Trade Centre Limited): Merci, monsieur le président et membres du comité. D'abord, bienvenue au World Trade and Convention Centre d'Halifax.

Trade Centre Limited est une société d'État provinciale qui gère trois installations qui forment un seul complexe et en fait la promotion; il s'agit d'une installation polyvalente de 10,000 places, le Halifax Metro Centre, le World Trade and Convention Centre, trois étages de salles de réunions et d'espaces réservés aux expositions et, enfin, le World Trade Centre. Nous sommes ravis de cette occasion qui nous est donnée de vous rencontrer aujourd'hui pour discuter des besoins de transports aériens d'Halifax, en Nouvelle-Écosse, dans le contexte de notre secteur d'activité.

La majorité de notre clientèle est canadienne mais notre marché stagne. Si nous voulons améliorer le taux d'occupation du centre de congrès et préserver les effets économiques positifs qu'il a pour Halifax, la Nouvelle-Écosse et l'ensemble de la région, nous devons nous tourner vers le marché américain de proximité.

L'accès au marché américain assurerait notre expansion et nous tentons de percer ce marché avec l'aide de partenaires, dont Tourisme Canada et les missions du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis, et cela depuis l'ouverture du World Trade and Convention Centre en 1984.

[*Texte*]

Business influencers, meeting planners, event planners in the United States are interested in refreshing new destinations. The 2,400 sleeping rooms within walking proximity to the World Trade and Convention Centre here in Halifax makes the city and the province attractive to U.S. event planners. More and more the United States event planners are using the site for their event as an attractive spin-off for important pre-and post-convention tours. This is important because it helps build attendance for their events. Nova Scotia is particularly appealing in this area. This traffic benefits not only Metropolitan Halifax-Dartmouth but also benefits places like the Annapolis Valley, Cape Breton, and the South Shore of Nova Scotia. In addition, there is a postive post-convention impact on the region.

We have been tracking this important pre-and post-convention business and are finding that delegates attending conventions are staying as long on their post-trip as they do for the meeting. Indeed, it is 4.3 days for the convention as opposed to 4.1 days for their post-tour.

The trend in the United States meeting and convention business is their convention sites are now chosen for holiday appeal. The site selection of a destination must be attractive not only to the delegate but to the delegate's spouse and family members.

U.S. planners are telling us that unless air connections and air access to Halifax, Nova Scotia, improve, they cannot consider us further. The three most frequent questions we are asked when developing business in the United States are where are you located, how do I get there, and why should I consider your destination?

Air transportation is critical to the meetings and convention business out of the United States. The competition for the attention of the U.S. meeting planner has never been more fierce. There are now over 300 convention centres in North America, so a city that has one is by no means unique.

• 1100

In our U.S. promotions and at trade shows where we interface directly with buyers, we are being told repeatedly that air transportation, that is, ease of access for their delegates, is consistently one of the top three selection criteria. Simply put, planners want a site to draw attendance in keeping with what they have enjoyed in the past.

We are both encouraged by the U.S. meeting and convention interest in Halifax and Nova Scotia, but are frustrated by air access. U.S. market development has not been prevalent among air carriers in Canada. U.S. carriers, by and large, are entrepreneurial in approach. The "use it or lose it" approach to air routes does not help our business development.

[*Traduction*]

Les organisateurs de colloques, de congrès et d'événements spéciaux des États-Unis sont à la recherche de nouvelles destinations intéressantes. Les 2,400 chambres situées à distance de marche du World Trade and Convention Centre d'Halifax font que la ville et la province offrent un attrait particulier aux organisateurs américains d'événements spéciaux. De plus en plus, il choisissent de tenir leurs congrès chez nous puisque les installations se prêtent bien à des tournées organisées avant et après les congrès. Cela leur permet d'améliorer le taux d'assiduité à leur congrès. La Nouvelle-Écosse offre des attraits spéciaux à cet égard. Cet afflux de visiteurs a des retombées non seulement pour la région métropolitaine Halifax-Dartmouth mais aussi pour d'autres endroits comme la vallée d'Annapolis, le Cap Breton et la rive sud de la Nouvelle-Écosse. Par ailleurs, la région continue d'en profiter même après la fin des congrès.

Nous avons analysé les retombées économiques pré et post congrès et nous constatons que les délégués s'attardent dans la ville pendant presque autant de jours qu'a duré la réunion. De fait, la durée moyenne des congrès est de 4,3 jours alors que le séjour subséquent est en moyenne de 4.1 jours.

La tendance aux États-Unis révèle que les organisateurs de réunions et de congrès choisissent leur destination en fonction de son attrait pour les vacanciers. Le site choisi pour un congrès doit être attrayant non seulement pour les délégués mais aussi pour leurs conjoints et les membres de leur famille.

Les organisateurs américains nous disent que sans une amélioration des liaisons et de l'accès aérien à Halifax, en Nouvelle-Écosse, ils devront nous rayer de leur liste. Les trois questions qu'on nous pose le plus fréquemment lorsque nous démarchons des clients éventuels aux États-Unis sont: où êtes-vous situés; comment s'y rend-on; et pourquoi devrions-nous vous choisir?

Les liaisons aériennes ont une importance critique pour les organisateurs américains de réunions et de congrès. La concurrence sur ce marché n'a jamais été plus féroce. Il y a maintenant plus de 300 centres de congrès en Amérique du Nord et une ville dotée d'un centre de congrès n'a plus rien d'exceptionnel.

Dans les foires commerciales et les salons que nous organisons aux États-Unis pour rencontrer nos acheteurs, on nous redit sans cesse que le transport aérien, c'est-à-dire la facilité d'accès pour les délégués, est l'un des trois critères de sélection les plus importants. En clair, les organisateurs veulent que le choix du site attire une assistance aussi nombreuse que les destinations antérieures.

L'intérêt que manifeste les organisateurs américains de réunions et de congrès à l'endroit d'Halifax et de la Nouvelle-Écosse nous encourage, mais la qualité de l'accès aérien nous contrarie. Les transporteurs aériens du Canada se sont peu occupés de percer sur le marché américain. Dans l'ensemble, les transporteurs américains montrent davantage d'esprit d'entreprise. En disant aux voyageurs: «utilisez les routes aériennes ou vous les perdrez», ils n'ont rien fait pour assurer l'expansion de notre secteur d'activité.

[*Text*]

Airlines in Canada have not been a full partner in U.S. meeting and convention market development. U.S. to Canada air traffic growth over the last 10 years has been 15%. It trails United States to Mexico, 58%; United States to France, 131%; to Japan, 154% over the same period.

With regard to the entertainment facility, the Halifax Metro Centre is the largest facility of its kind east of Montreal. Many entertainment promoters use Halifax and the Metro Centre as key to developing a circuit for their acts. This allows the promoters several other cities in the region to be included on the circuit, developing for him an economy of scale.

We are regularly put at a competitive disadvantage because of poor U.S. air access. We believe we could bring to Halifax and Nova Scotia and the Atlantic region more United States entertainment bookings if Halifax were more easily accessed.

The Halifax International Airport is the largest airport in Canada not presently served by a United States air carrier. Our problem in the development of the U.S. meeting and convention business is how do we get 1,500 delegates from the United States into Halifax to the meeting or convention over a 48–hour period? They stay 4.3 days, and then, depending on their post–meeting and convention plans, all depart at different times.

This problem is not easily solved unless there exists an established pattern of air service both in and out. The U.S. meeting and convention planner has too many established air routes that offer him convenience to already existing United States hubs. In order to make our site accessible, we must compete with not only the traditional air access routes in his own country, but offer our site without having developed an existing pattern of direct air service, or suggest he put his people through airports in Toronto or Montreal.

Let me give you an idea of the economic impact for one convention of 1,500 people coming to Halifax. Our own tracking indicates that $186 is spent per delegate per delegate day. The average length of stay, as we have mentioned, is 4.3 days. The City of Halifax receives a direct economic benefit of $1.2 million. The economic ripple of three means that the economic impact of this one U.S. convention is $3.6 million. If we can book six of these a year, that is an economic impact of over $21 million.

Nova Scotia is known to many in the United States as an attractive holiday destination. We are well positioned against the high population of New England and have, of course, many historical connections to the Boston states. We are relying on that fact in attempting to convert some of this holiday interest into meeting and convention business.

[*Translation*]

Les compagnies aériennes canadiennes n'ont pas participé pleinement à la mise en valeur du marché américain des réunions et des congrès. Au cours des dix dernières années, le taux de croissance du trafic aérien des États–Unis vers le Canada a été de 15 p. 100. Par contraste, le taux de croissance du trafic depuis les États–Unis vers le Mexique a été de 58 p. 100, des États–Unis vers la France, de 131 p. 100; des États–Unis vers le Japon, de 154 p. 100, et cela sur la même période.

En ce qui a trait aux installations de divertissement, le Halifax Metro Centre est la plus importante installation de ce genre à l'est de Montréal. De nombreux promoteurs de spectacle utilisent le Halifax Metro Centre comme point de départ pour les tournées des spectacles qu'ils montent. Les promoteurs réalisent des économies d'échelle en incluant dans leur tournée plusieurs autres villes de la région.

Nous sommes régulièrement désavantagés par rapport à nos concurrents en raison de l'insuffisance de l'accès aérien en partance des États–Unis. Nous pourrions attirer une clientèle américaine beaucoup plus nombreuse vers Halifax, la Nouvelle–Écosse et la région de l'Atlantique si Halifax était plus facilement accessible.

L'aéroport international d'Halifax est le plus grand aéroport du Canada qui ne soit pas actuellement desservi par un transporteur américain. Quand nous voulons attirer chez nous des congrès et des réunions de groupes américains, nous devons tenter de voir comment nous pouvons en 48 heures assurer le transport de 1,500 délégués des États–Unis jusqu'à Halifax. Ils passent ici 4,3 jours et puis, en fonction de ce qu'ils ont projeté de faire après le congrès, ils repartent tous à des heures différentes.

Ce problème ne sera pas réglé sans difficulté à moins qu'un service aérien régulier ne soit établi à l'arrivée et au départ. L'organisateur américain de réunions et de congrès a déjà le choix d'un grand nombre de routes aériennes établies qui lui permettent un accès pratique aux plaques tournantes américaines. Afin de rendre notre site accessible, nous devons soutenir la concurrence des liaisons aériennes bien établies aux États–Unis et non pas offrir notre site sans qu'il soit desservi par des liaisons aériennes directes.

Permettez–moi de vous donner une idée des retombées économiques pour Halifax d'un congrès auquel participeraient 1,500 délégués. Les données que nous avons recueillies révèlent que chaque délégué dépense 186$ par jour. La durée moyenne d'un séjour, comme nous l'avons dit, est de 4,3 jours. La ville d'Halifax en tire des retombées économiques directes de 1,2 million de dollars. Il faut multiplier les retombées économiques induites par trois, ce qui signifie que chaque congrès rapporte 3,6 millions de dollars. Si nous pouvons en accueillir six par année, cela représente des retombées économiques de plus de 21 millions de dollars.

La Nouvelle–Écosse est une destination de vacances attrayante pour de nombreux Américains. Nous avons l'avantage d'être moins peuplé que les États de la Nouvelle–Angleterre avec lesquels nous avons de nombreux liens historiques. Nous voulons profiter de l'attrait que nous présentons pour les vacanciers pour attirer chez nous davantage de congrès.

[*Texte*]

Halifax is the largest city in Atlantic Canada, has an existing meeting and convention infrastructure, is well prepared and has a substantial history of hosting United States event business, has been in the market for a number of years and is highly focused in our marketing activities. We target organizations that reflect our strengths and where we have established contact base.

The business of fish, ocean, port and medical affinities is of prime interest to us. We are very much interested in improving a major obstacle to pay off this development work; that is, improved United States air access.

Halifax International Airport has been reported to be the fastest-growing airport in Canada, and, as we have said, it is the largest airport in Canada that does not have U.S. air service. Without it, we do not believe we as a facility can remain competitive in the United States market.

• 1105

We are aware that in the formal Canada-U.S. Free Trade Agreement, transportation was specifically excluded. We therefore encourage a review of the bilateral agreement between the two countries, to allow free market forces to come into place. We have been advised that U.S. carriers have access to 70% of the Canadian market, with only 30% of the United States market available to Canadian airlines.

Halifax is a functional air hub for Atlantic Canada and is, in many ways, a gateway to the Atlantic region. Yet officially, Vancouver, Toronto, Montreal, and Edmonton have been designated so-called gateways by the Department of Transport in 1988. I might say, all those cities enjoy a very distinct marketing advantage over Halifax.

We think a gateway designation could only enhance the potential for Halifax and the region to attract more event business. We have no direct service to interior U.S. cities and no service to major U.S. hubs. We would like to see this changed.

We would like to see scheduling and in particular capacity designed to further enhance our already established position as the hub of the Atlantic provinces. We would like to see a pattern of service into major U.S. markets and interior hubs.

Single schedules do not develop markets. We would like to see access to interior U.S. hubs such as Nashville, Pittsburgh, and Atlanta. We would like to see the activation of British Airways rights to serve Halifax so that we could begin investigating yet another market, the international congress market from across the Atlantic. Indeed, Halifax is closer to London than it is to Vancouver.

[*Traduction*]

Halifax est la plus grande ville du Canada Atlantique, a déjà des centres de congrès et de réunion, est bien préparée, a déjà été l'hôte de nombreux congrès et événements organisés par des Américains, exploite ce marché depuis nombre d'années déjà et mène des campagnes de promotion bien ciblées. Nous dirigeons nos efforts de promotion vers des organisations qui sont sensibles à nos attraits et avec lesquelles nous avons déjà établi des contacts.

Nous accordons une importance toute particulière à la pêche, à l'océan, aux installations portuaires et aux services médicaux. Nous voulons rentabiliser tous ces investissements en surmontant un obstacle de taille, à savoir l'accès aérien depuis les États-Unis.

L'aéroport international d'Halifax enregistre semble-t-il le plus fort taux de croissance de tous les aéroports du Canada et, comme nous l'avons dit, c'est le plus important aéroport canadien qui ne soit pas encore desservi par des transporteurs américains. Autrement, nous ne croyons pas pouvoir demeurer concurrentiels sur le marché américain.

Nous savons que les transports ont été spécifiquement exclus de l'Accord de libre-échange canado-américain. Nous préconisons donc l'examen de l'accord bilatéral entre les deux pays afin de permettre aux forces du marché de s'exercer. On nous a informé que les transporteurs américains ont accès à 70 p. 100 du marché canadien, tandis que seulement 30 p. 100 du marché américain est accessible aux compagnies aériennes canadiennes.

Halifax fonctionne comme une plaque tournante pour la région Atlantique et constitue à bien des égards une porte d'entrée dans cette région du Canada. Pourtant, en 1988, le ministère des Transports a officiellement désigné Vancouver, Toronto, Montréal et Edmonton comme points d'entrée au pays. Je pourrais ajouter que sur le plan de la commercialisation, toutes ces villes possèdent un avantage très distinct par rapport à Halifax.

Nous estimons que la désignation d'Halifax comme porte d'entrée au Canada ne pourrait qu'améliorer les perspectives pour la ville et la région d'attirer un plus grand nombre d'événements de nature commerciale. Nous n'avons pas de service direct à destination de villes américaines de l'intérieur, ni à destination des grandes plaques tournantes américaines. Nous aimerions que cette situation change.

Nous voudrions qu'il y ait des vols réguliers et qu'on utilise notre aéroport selon sa capacité afin d'améliorer notre position déjà établie comme plaque tournante des provinces atlantiques. Nous aimerions également qu'on assure des services réguliers vers les principaux marchés et les plaques tournantes de l'intérieur des États-Unis.

On n'accroît pas sa part de marché en ayant des vols réguliers vers une seule destination. Nous aimerions avoir accès à des plaques tournantes des États-Unis comme Nashville, Pittsburgh et Atlanta. Nous aimerions que British Airways utilise son droit de desservir Halifax afin que nous puissions commencer à examiner les possibilités que présente un autre marché, soit celui des congrès internationaux tenus par des organisations d'outre-Atlantique. En réalité, Halifax est plus près de Londres que de Vancouver.

[*Text*]

We would like to see fares that reflect the mileage flown and which encourage the growth and development of the meeting and convention business. We would like to see the establishment of promotional discount fares to permit Halifax to compete for U.S. meetings in convention business.

In summary, the World Trade Convention Centre has increased its meeting and convention business every year since we have opened. We are committed to increasing the development of U.S.–based meetings, convention and event business, but we are seeing little progress in improved U.S. air access which substantially restricts our competitiveness.

We have established that Halifax, Nova Scotia, is truly a product we are selling and can be competitive in the U.S. meetings and conventions market. We are committed to staying active in the U.S. market, but our growth and our efforts are being choked without improved U.S. access.

We thank you for allowing us to make this presentation and we agree with you that at stake is the most lucrative, complex, and comprehensive bilateral air relationship in the world. We know that we can compete. We need a chance to prove it. Thank you, Mr. Chairman and members of the committee.

The Chairman: Thank you, Mr. Mounce. Mr. Carson.

Mr. Nicholas Carson (President, Hotel Association of Metropolitan Halifax): Mr. Chairman, our association comprises the 10 major downtown Halifax city hotels, which between them have in excess of 2,500 available bedrooms, providing full–time employment for 1,500 people.

In 1989 the member hotels sold 18,000 fewer room–nights than in the previous year. To date, in 1990, we show an increase of approximately 8,000 room–nights over 1989 levels. This increase, however, is due to the fact that over 10,000 room–nights were generated by one single international event last March, the world figure skating championships. The real situation shows us to be presently some 3,000 room–nights behind last year's already depressing figures.

In such a declining market, hotels naturally tend to fight for market share by reducing room rates. The average room rate in the city of Halifax has grown only 14.6% over the last three years, while inflation for the same period has totaled 13%, showing a real growth of only 1.6% in average rate.

In such an economic climate, it will not come as any surprise to learn that in recent months one hotel fell into receivership, and it is certain that many of our members currently are failing to break even. Our one opportunity for

[*Translation*]

Nous aimerions que les tarifs tiennent compte de la distance parcourue et stimule la croissance du marché des réunions et des congrès. Nous aimerions qu'on offre des tarifs promotionnels afin de permettre à Halifax de faire la concurrence à d'autres villes pour obtenir des réunions et des congrès américains.

En somme, le World Trade Convention Centre a augmenté le nombre de ses réunions et congrès chaque année depuis son ouverture. Nous sommes résolus à augmenter le nombre de réunions, de congrès et autres activités commerciales organisées par des Américains, mais l'accès de nos compagnies aériennes aux États–Unis semble peu s'améliorer, ce qui restreint passablement notre compétitivité.

Nous sommes convaincus de pouvoir vendre un produit comme Halifax et la Nouvelle–Écosse, et nous pouvons faire face à la concurrence en ce qui concerne le marché des réunions et des congrès américains. Nous sommes déterminés à continuer nos progrès sur le marché américain, mais notre croissance est lente et nos efforts demeureront vains si notre accès aux États–Unis n'est pas amélioré.

Nous vous remercions de nous avoir permis de vous présenter cet exposé et nous convenons avec vous que les relations aériennes bilatérales les plus lucratives, les plus complexes et les plus complètes au monde sont en jeu. Nous savons que nous pouvons faire face à la concurrence. Il faut que nous ayons la possibilité de le prouver. Merci, monsieur le président et membres du comité.

Le président: Je vous remercie, monsieur Mounce. Monsieur Carson.

M. Nicholas Carson (président, Hotel Association of Metropolitan Halifax): Monsieur le président, notre association regroupe les dix grands hôtels du centre–ville d'Halifax, qui comptent entre eux plus de 2,500 chambres et assurent un emploi à temps complet à 1,500 personnes.

En 1989, les hôtels membres de l'association on vendu 18,000 nuitées de moins que l'année précédente. Jusqu'ici cette année, nous avons connu une augmentation d'environ 8,000 nuitées par rapport à 1989. Cette augmentation est cependant attribuable au fait que plus de 10,000 nuitées résultaient d'une seule manifestation internationale tenue en mars dernier, soit les Championnats mondiaux de patinage artistique. Les chiffres réels montrent présentement que nous avons vendu environ 3,000 nuitées de moins que l'an dernier, époque où les chiffres étaient déjà décourageants.

Dans un tel marché à la baisse, les hôtels ont naturellement tendance à réduire le prix de leurs chambres. Le prix moyen d'une chambre d'hôtel dans la ville d'Halifax a augmenté seulement de 14,6 p. 100 au cours des trois dernières années, tandis que l'inflation augmentait de 13 p. 100 au total pendant la même période, de sorte que la croissance réelle du prix moyen n'est que de 1,6 p. 100.

Dans un tel climat économique, vous ne serez pas étonnés d'apprendre qu'au cours des derniers mois, un hôtel a été placé sous administration judiciaire, et il est certain que plusieurs de nos membres n'arrivent pas actuellement à

[*Texte*]

the future lies in capturing additional meetings and conventions business for the city of Halifax, which will generate not only bedrooms but also numerous spin-off benefits for other industries in both the city and the province.

This city is a wonderful destination in which to hold a meeting or a convention. The infrastructure is in place, including a state-of-the-art convention centre, over 2,000 first-class hotel rooms, numerous restaurants, shops, and attractions, all ready and willing to serve the visitor.

• 1110

Our biggest single handicap in attracting more conventions and meetings business to the city of Halifax is unquestionably that of air transportation. Whilst Halifax enjoys adequate air transportation from central Canada and the Atlantic provinces, it has grossly inadequate connections from the eastern sector of the United States and the interior North American hub cities. For this reason alone, the members of this association are most anxious to see that Halifax be included among the major Canadian cities to which the new bilateral discussions will apply.

We also believe it is vital that an American carrier or carriers be granted permission to service the city. At present, although two Canadian airlines currently have options on direct flights to New York City, neither of these options is being exercised. Consequently, we have no direct service at all to New York.

Part of this problem stems from the fact that permission has been granted to the two Canadian operators—provided that planes are limited to fewer than 60 seats. This is an unreasonable regulation. It simply does not permit an airline to provide an adequate number of seats for the substantial amount of traffic that could be generated from the northeast and central U.S.A.

Increased freedom to operate will encourage more companies to fly the routes, leading to lower fares and subsequently more travellers. The hotel industry in Halifax desperately needs those additional travellers in order to survive. It is therefore absolutely vital that Halifax be included as a major Canadian city in the bilateral negotiations. Thank you for your time and patience.

I have attached to my submission a letter that arrived on my desk yesterday. It is interesting to note that it took some five or six days to get to me from Seattle, Washington. The tourism marketing officer of the Canadian consulate, who wrote an unsolicited letter, indicated that it took her 24 hours to get home—quite a record.

[*Traduction*]

atteindre le seuil de rentabilité. Nous n'aurons de meilleures perspectives d'avenir que si nous parvenons à obtenir un plus grand nombre de réunions et de congrès dans la ville d'Halifax, ce qui permettra non seulement de louer des chambres, mais aussi d'assurer des revenus à d'autres industries connexes dans la ville et la province.

Notre ville est un merveilleux endroit pour tenir une réunion ou un congrès. L'infrastructure existe, y compris un centre des congrès dernier cri, plus de 2,000 chambres d'hôtel de première catégorie, de nombreux restaurants, des boutiques et diverses attractions; tout est prêt à accueillir les visiteurs.

Notre plus grand désavantage quand nous essayons d'attirer un plus grand nombre de congrès et de réunions dans la ville d'Halifax est sans aucun doute celui du transport aérien. Halifax jouit d'un service de transport aérien convenable à partir du centre du Canada et des provinces atlantiques, mais le service de correspondance en provenance du secteur est des États-Unis et des grandes plaques tournantes de l'intérieur de l'Amérique du Nord est tout à fait insuffisant. C'est pourquoi les membres de notre association tiennent absolument à ce que la ville de Halifax figure parmi les grandes villes canadiennes sur lesquelles porteront les nouvelles négociations bilatérales.

Nous estimons également essentiel qu'un transporteur ou des transporteurs américains reçoivent l'autorisation d'assurer un service vers Halifax. À l'heure actuelle, bien que deux compagnies aériennes canadiennes détiennent des options pour assurer des vols directs à destination de New York, ni l'une ni l'autre ne s'est encore prévalue de ces options. Par conséquent, nous n'avons absolument aucun service direct à destination de New York.

Le problème résulte en partie du fait qu'on a accordé l'autorisation aux deux compagnies canadiennes à condition qu'elles utilisent des appareils de moins de 60 sièges. C'est un règlement déraisonnable. Il ne permet tout simplement pas à une compagnie aérienne d'offrir un nombre suffisant de sièges pour répondre à la demande considérable qui pourrait venir du nord-est et du centre des États-Unis.

Si l'on donne plus de liberté aux compagnies aériennes, un plus grand nombre d'entre elles pourront assurer des vols, ce qui amènera une réduction des tarifs et par conséquent une augmentation du nombre de voyageurs. Le secteur hôtelier d'Halifax a désespérément besoin de ces voyageurs supplémentaires pour survivre. Il est donc absolument crucial que la ville d'Halifax fasse partie des grandes villes canadiennes qui feront l'objet des négociations bilatérales. Je vous remercie d'avoir eu la patience de nous entendre.

J'ai joint à mon mémoire une lettre qui est arrivée sur mon bureau hier. Fait intéressant, il a fallu cinq ou six jours à cette lettre pour me parvenir de Seattle dans l'État de Washington. L'agent de commercialisation du tourisme du consulat canadien, qui m'écrivait sans que je le lui ai demandé, m'informait qu'il lui avait fallu 24 heures pour arriver chez elle. C'est tout un record.

[*Text*]

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. Our normal routine would be to proceed to the lead question from the member of the Official Opposition, Mrs. Campbell, but she has agreed to allow Mr. Crosby, the local member for this area, to start off.

Mr. Crosby: Thank you, Mr. Chairman. Thanks to my colleagues.

Mr. Mounce, Mr. Carson, gentlemen, I think you have made a compelling case for better access to the Atlantic area through Halifax so that a variety of economic benefits can occur. I think you have enhanced and added to Mr. Johnson's presentation that we would hope to be more conscious of community and customer in considering the matter of air access to the U.S.

We all realize, of course, that the airlines have to remain viable. But when you consider the potential benefits to the community in economic terms, they may well outweigh the specific concerns of the airlines.

Mr. Mounce, you showed us the other side. We have been talking about access to the U.S. hubs. You want United States residents to have access to those hubs so they can in turn travel easily to Atlantic Canada, particularly to Halifax.

Can you give us some actual experience you have had or tell us what you are confronted with when you are promoting large-scale conventions for the Halifax area? Are you told very specifically that you are not eligible because of airline access?

Mr. Mounce: Yes, we have had a number of situations. I can provide details to the committee on that. One important one comes to mind. About two years ago, the Child Health Care Workers of America—some 1,200, if memory serves me correctly—were coming from various parts of the United States. We had major, major difficulty getting those delegates to the city. They came. Their comment, which we have on record, was that it was a fine facility, with excellent hotels and great restaurants, but they would not be back. The answer, of course, was that it was too difficult to get in and out of Halifax. Those 1,200 delegates represent a major economic impact for Halifax. That is one case in point, Mr. Crosby.

• 1115

Mr. Crosby: On that point about community and customer concern as opposed to the airlines, you indicated in your brief that you do not get full co-operation from the airlines in Canada in recruiting U.S. meetings and conventions. What do you mean by that? Do they simply not take an interest, or—

[*Translation*]

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs. Normalement, nous accorderions la première question à un député de l'Opposition officielle, soit M^me^ Campbell, mais celle-ci a bien voulu permettre à M. Crosby, député de cette région, de commencer.

M. Crosby: Je vous remercie, monsieur le président. Je remercie également mes collègues.

Monsieur Mounce et monsieur Carson, je pense que vous avez présenté, messieurs, des arguments irrésistibles en faveur d'un meilleur accès à la région atlantique en passant par Halifax, afin qu'une variété d'avantages économiques puissent en découler. Vous avez complété et amélioré les arguments de M. Johnson, je pense, selon lequel nous devons être davantage conscients de la collectivité et des voyageurs, quand nous examinons la question de l'accès aérien aux États-Unis.

Nous comprenons évidemment tous que les compagnies aériennes doivent demeurer rentables. Cependant, quand on songe aux avantages économiques que pourrait retirer la collectivité, on peut se rendre compte que ceux-ci l'emportent sur les préoccupations particulières des compagnies aériennes.

Vous nous avez montré l'autre aspect de la situation, monsieur Mounce. Nous avons parlé de l'accès aux plaques tournantes des États-Unis, vous voulez que les Américains aient accès à ces plaques tournantes afin de pouvoir ensuite se rendre facilement dans la région de l'Atlantique, en particulier à Halifax.

Pouvez-vous nous donner un exemple précis ou nous parler d'un problème auquel vous avez dû faire face quand vous cherchiez à promouvoir la tenue de congrès de grande envergure dans la région d'Halifax? Vous répond-t-on très précisément qu'on ne peut pas choisir votre ville en raison des problèmes d'accès pour les compagnies aériennes?

M. Mounce: Oui, c'est arrivé dans certains cas. Je peux donner des exemples détaillés au Comité et je songe en particulier à une affaire importante. Il y a environ deux ans, nous recevions une délégation de l'Association Child Health Care Workers of America, c'est-à-dire environ 1,200 délégués, si ma mémoire est bonne, venant des diverses régions des États-Unis. Nous avons eu des difficultés considérables à amener ces délégués dans notre ville. Ces délégués sont venus, mais nous ont dit ensuite par écrit que nous avions de belles installations, d'excellents hôtels et de grands restaurants, mais qu'ils ne reviendraient pas. C'était évidemment parce qu'il était trop compliqué de venir à Halifax et d'en repartir. La venue de ces 1,200 délégués représente un apport économique important pour Halifax. C'est là un exemple probant, monsieur Crosby.

M. Crosby: À ce sujet, l'opposition pouvant exister entre les intérêts des collectivités et des clients d'une part et ceux des lignes de navigation aérienne d'autre part, vous nous avez indiqué dans votre mémoire que les compagnies aériennes canadiennes ne vous donnent pas toute la coopération voulue pour recruter des clients aux États-Unis parmi des organisateurs de réunions et de congrès. Qu'entendez-vous par cela? Est-ce qu'elles ne s'intéressent tout simplement pas à la question, ou. . .

[*Texte*]

Mr. Mounce: As I mentioned, the other gateways—Vancouver, Calgary, Toronto and Montreal—all enjoy a very distinctive marketing advantage. As for the local airlines here in Halifax, management's concern, or its concentrated effort, is on taking people out of the province. We are interested in having people come into the province. Therefore the promotional activity of airlines emanating from any of the various centres in the United States would be in concert with ours to assist in spending marketing dollars in any of the communities we are talking about. Whether it is a Canadian airline or an American line is of little consequence to us, as long as they are focusing attention on Halifax and bringing those people here.

Mr. Crosby: You think if Halifax International Airport were a gateway, that would give rise to other considerations?

Mr. Mounce: Oh, yes.

Mr. Crosby: It would lead to greater promotion of the Atlantic area generally, not just the airport.

Mr. Mounce: We would be able to join with those various airlines emanating from the United States in various promotional and marketing packages, which we hope would be attractive, not only to Halifax and Nova Scotia but the entire region.

Mr. Crosby: You mention in your brief potential access specifically to Nashville, Pittsburg, and Atlanta. I assume you are basing that recommendation on improved access to Boston and New York. Am I right in thinking that Boston and New York would be the major sources for access to convention trade and activity?

Mr. Mounce: All those centres have to join to New York or Boston, of course, to come in here, so I suspect that is correct. If we can get access to those smaller hubs like Nashville, then that feeds into the—

Mr. Crosby: In terms of priority, am I right to think you want improved access to the Boston and New York hubs and then look forward to further access?

Mr. Mounce: Yes, as priority one. Mr. Crosby, it is not only the United States. In terms of the World Trade Centre as opposed to the convention centre, there is an international market out of Europe that now has difficulty getting to Halifax. So from a trade point of view, forgetting the convention side for a moment, they now have to get into New York or Boston, and then come over to Halifax.

Mr. Crosby: Mr. Carson, in terms of the hotel trade, we have all noticed that in other parts of Canada very substantial charter services bring large groups of tourists to a particular area. For instance, Banff is visited by large numbers of

[*Traduction*]

M. Mounce: Comme je l'ai déjà indiqué, les autres villes-portes—Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal—bénéficient toutes d'un avantage très marqué. Ici, à Halifax, la direction des compagnies aériennes locales s'intéresse surtout à transporter des passagers en dehors de la province et c'est en ce sens qu'elle déploie tous ses efforts. Quant à nous, nous voulons faire venir des visiteurs dans notre province. Par conséquent, les activités de promotion des compagnies aériennes travaillant à partir de un ou l'autre des différents centres aux États-Unis iraient dans le même sens que les nôtres et leurs dépenses de commercialisation s'ajouteraient aux nôtres dans ces villes dont nous avons parlé. Qu'il s'agisse d'une compagnie canadienne ou d'une compagnie américaine, peu nous importe; ce qui est important c'est qu'elle s'intéresse à Halifax et nous amène des visiteurs.

M. Crosby: Estimez-vous que si l'aéroport international d'Halifax était un point d'entrée au Canada, cela entraînerait d'autres conséquences?

M. Mounce: Ah oui, certainement.

M. Crosby: Il en résulterait plus de promotion pour la région Atlantique en général, et non pas seulement pour l'aéroport.

M. Mounce: Nous pourrions nous associer avec ces différentes compagnies aériennes venant des États-Unis dans nos efforts de promotion et de commercialisation et offrir des forfaits qui, nous l'espérons, seraient intéressants, non seulement pour Halifax et la Nouvelle-Écosse, mais pour l'ensemble de la région.

M. Crosby: Votre mémoire parle spécifiquement de la possibilité d'avoir accès à Nashville, Pittsburg et Atlanta. Je crois comprendre que cette recommandation est fondée sur une amélioration de l'accès à Boston et à New York. Ai-je raison de croire que Boston et New York seraient les principaux point d'accès aux activités liées aux congrès?

M. Mounce: Tous les centres que j'ai mentionnés devraient avoir une liaison vers New York ou Boston, naturellement, pour pouvoir aboutir ici; il me semble donc que vous avez raison. Si nous pouvons avoir accès ces plaques tournantes moins importantes telle que Nashville, qui ensuite alimentent. . .

M. Crosby: Pour établir les priorités, ai-je raison de croire que vous voulez tout d'abord améliorer l'accès aux plaques tournantes de Boston et de New York pour ensuite chercher à accéder à d'autres centres?

M. Mounce: Oui, c'est la première priorité. Mais, M. Crosby, il ne s'agit pas uniquement des États-Unis. Quand on se place dans l'optique d'un centre du commerce international, distinct d'un centre des congrès, il faut noter qu'il y a un marché en Europe qui a des difficultés à atteindre Halifax. Donc, du point de vue du commerce extérieur, en laissant de côté pour le moment les congrès, ces personnes doivent d'abord passer par New York ou Boston pour ensuite venir à Halifax.

M. Crobsy: Monsieur Carson, en ce qui concerne l'hôtellerie, nous avons remarqué que dans d'autres régions du Canada des services de vols nolisés transportent des groupes de touristes importants qu'ils amènent à une

[*Text*]

Japanese tourists on some special airline service, the details of which I do not have. Are we blocked in the Halifax and the Atlantic Canada area from that kind of service? Have you had any experience with that?

Mr. Carson: I am not familiar with whether or not we are blocked from that sort of service, but I know that if we were able to get more charter business we certainly would have a lot more visitors. A classic example was Worldways Airlines this summer, which implemented a charter flight between Gatwick and Halifax, admittedly only once a week, but that plane operated at 95% occupancy throughout the entire summer, bringing visitors to Nova Scotia. Unfortunately, we all know what happened to Worldways, so that is not going to happen next summer. I suggest that getting more charter carriers operating into Halifax would ease that problem.

Mr. Crosby: Let me say this. If there were better access to U.S. popular centres, I can imagine how the hotel operators could band together and provide packages to persons travelling from those centres. Do you see that as a potential to fill the rooms you mentioned?

Mr. Carson: Very much so. We are a very attractive destination, particularly to the American market. There is no doubt that as an association we could offer packages to American travellers, provided they could get here.

Mr. Crosby: I was just going to say Halifax and Atlantic Canada are great places to visit, but it is hard to get there.

Mr. Patrick McCabe (Director of Marketing, Trade Centre Limited): Mr. Crosby, if I could just help out on that one point, as far as charters are concerned, there are many restrictions surrounding charters that are disadvantageous to meeting and convention planners. They have to put up a deposit far in advance to block the flight of the aircraft they are interested in. They have to fly together, so they have to come in together and they have to leave together, which means the aircraft has to stay waiting for them. There is a dead-head possibility involved. It is very complicated.

• 1120

We have exhaustively investigated the idea of bringing meeting and convention planners up here to look at charters with both of this country's major airlines. This is something that has not been accepted by U.S. meeting and convention planners because of those restrictions. So we are interested in a regular pattern of scheduled service that we can sell into, as opposed to the special sections, legs or charters.

Mr. Crosby: For the purposes of clarification, when I use the term "charter", it is a very broad term. If an airline is regularly servicing Halifax from Atlanta, for example, you can make various arrangements with that airline, including group

[*Translation*]

destination spécifique. Par exemple, un service de transport aérien spécial, dont je ne connais pas les détails, amène des groupes de touristes japonais très nombreux à Banff. Est-il impossible pour Halifax et la région Atlantique dans son ensemble d'obtenir ce genre de service? Avez-vous des renseignements à ce sujet?

M. Carson: Je ne sais pas si l'accès à ce service nous est interdit, mais je sais que si nous pouvions avoir plus de vols nolisés nous aurions certainement plus de visiteurs. Cet été, Worldways Airlines en a donné un exemple classique avec son vol nolisé entre Gatwick et Halifax; il faut naturellement reconnaître qu'il s'agissait d'un vol hebdomadaire, mais, tout au long de l'été, cet avion était rempli à 95 p. 100 et amenait des visiteurs en Nouvelle-Écosse. Nous savons malheureusement ce qui est arrivé à Worldways, et cette situation ne va pas se reproduire l'été prochain. Il me semble qu'une augmentation du nombre de transporteurs offrant des vols nolisés pour Halifax faciliterait les choses.

M. Crosby: On pourrait donc dire que s'il y avait un meilleur accès aux centres américains les plus recherchés on peut croire que les hôteliers s'organiseraient pour offrir des forfaits aux voyageurs quittant ces centres. Pensez-vous que ceci pourrait potentiellement remplir les chambres vides dont vous avez parlé?

M. Carson: Sans aucun doute. Nous avons ici une destination très intéressante, surtout pour le marché américain. Il est certain que, comme association, nous pourrions offrir des forfaits aux touristes américains, à condition qu'ils puissent venir ici.

M. Crosby: J'allais justement dire que Halifax et le Canada Atlantique sont d'excellentes régions touristiques, mais qu'il est difficile de s'y rendre.

M. Patrick McCabe (directeur de la mise en marché, Trade Centre Limited): Monsieur Crosby, je pourrais peut-être apporter un éclaircissement en ce qui concerne les vols nolisés. Ces vols imposent de nombreuses restrictions qui vont à l'encontre des désirs des organisateurs de réunions et de congrès. Il faut verser une provision longtemps à l'avance pour retenir un vol. Les membres du groupe doivent voyager ensemble, partir ensemble, revenir ensemble. Cela veut dire que l'appareil doit les attendre pour le vol de retour. Il y a une possibilité de trajet à vide. Le tout est fort compliqué.

Nous avons examiné de très près la possibilité de faire venir ici des organisateurs de réunions et de congrès afin d'examiner avec eux la possibilité d'organiser des vols nolisés fournis par les principales lignes de navigation aérienne au Canada. Ceci n'a pas été accepté par les organisateurs américains, du fait des restrictions que je viens de mentionner. Nous souhaitons donc un système normal de services réguliers, plutôt que des sections spéciales, des étapes, ou des vols nolisés.

M. Crosby: Pour clarification, je prends le terme «nolisé» dans son sens le plus général. Si une compagnie aérienne dessert régulièrement Halifax à partir d'Atlanta, par exemple, vous pouvez vous entendre avec cette compagnie

[*Texte*]

bookings and so on, which are of interest in the charter business, are they not? You do not necessarily have to charter an aircraft, you can pre-arrange to have a large number of seats reserved to accommodate a group of tourists, for example.

The Vice-Chairman: Thank you.

Mrs. Campbell: Mr. Mounce, on page 2 of your brief you mention one of the top three site selection criteria. Would you like to tell me what the other two were?

Mr. McCabe: I might be able to help you on the other two. They vary, but generally they want to be sure that the city fits the needs of their delegates, so it must have meeting facilities. The meeting and convention facilities would rank right up there. Second is air access. We explained the ramifications of that given the $186 a day the delegates will spend in that destination. Third, it has to be appealing from a holiday standpoint. It has to have enough to make it interesting for the attending delegates and potentially for their spouses and family members. That is one of the reasons the American planner is looking for something new, something different.

Mrs. Campbell: A gimmick.

Mr. McCabe: So he or she can go out and develop a pattern of attendance that constantly offers their people something different.

Mrs. Campbell: Do you actually think we could maintain that if we had a new bilateral agreement to some of the hub cities that you mentioned?

Mr. Mounce: Maintain it in what sense?

Mrs. Campbell: Airlines have to make money or they drop the route. Do you think we can maintain three separate routes to those places, year round?

Mr. Mounce: We do feel that, yes. As indicated earlier by Mr. McCabe, we have to talk about scheduled air flights so that these planners... As you are probably aware, most conventions and meetings are planned anywhere from three to seven or eight years in advance. We have bookings now to the year 2005, and they are planning those particular events against certain scheduled air flights. If we could go into that marketplace with that information and give them the knowledge that there is air access on a more regularly scheduled basis, then yes, I think those meetings and events can be scheduled and maintained over a longer period of time.

[*Traduction*]

pour prendre certaines dispositions, comme, par exemple, les réservations collectives ou arrangements similaires, qui, intéressent le secteur de l'affrètement, n'est-ce pas? Il n'est pas nécessaire de noliser tout un appareil, on peut prendre des dispositions à l'avance pour qu'un nombre important de sièges soit réservé, par exemple, pour un groupe de touristes.

Le vice-président: Merci.

Mme Campbell: Monsieur Mounce, à la page 2 de votre mémoire vous mentionnez l'un des trois principaux critères déterminant le choix d'un site. Pourriez-vous nous dire quels sont les deux autres?

M. McCabe: Oui je pourrais vous indiquer quels sont ces critères. Ils varient, mais généralement on veut s'assurer que la ville choisie répondra aux besoins des délégués et il faut donc qu'il y ait les installations nécessaires pour les réunions. Les installations pour les réunions et les congrès sont certainement l'une des principales considérations. Ensuite vient la possibilité d'accès par avion. Nous avons expliqué les conséquences de cela compte tenu des 186$ par jour que les délégués vont dépenser une fois arrivés à leur destination. Troisièmement, la ville retenue doit être intéressante pour les vacanciers. Il faut qu'il y ait suffisamment d'aspects intéressants pour les délégués participant aux réunions ou congrès et, éventuellement, pour leurs conjoints et pour les membres leur famille. C'est l'une des raisons pour laquelle les organisateurs américains recherchent quelque chose de nouveau, quelque chose de différent.

Mme Campbell: N'importe quoi qui attire l'attention.

M. McCabe: Ainsi l'organisateur peut s'arranger et mettre au point un programme qui permet d'offrir constamment quelque chose de nouveau à ses clients.

Mme Campbell: Pensez-vous vraiment que nous puissions maintenir cela si nous avions une entente bilatérale avec certaines des plaques tournantes que vous avec mentionnées?

M. Mounce: Maintenir, dans quel sens?

Mme Campbell: Une liaison doit rapporter, sans quoi la compagnie l'abandonne. Pensez-vous que ces trois liaisons distinctes vers les villes mentionnées pourraient être assurées à longueur d'année?

M. Mounce: C'est ce que nous croyons. Comme M. McCabe l'a déjà dit, nous devons pouvoir mentionner des vols réguliers pour que les organisateurs... Comme vous le savez sans doute, la plupart des réunions et des congrès sont planifiés de deux à sept ou même huit ans à l'avance. Nous avons actuellement des réservations pour l'année 2005, et les organisateurs font leur planification en tenant compte de certains vols réguliers. Si nous pouvons nous présenter aux clients potentiels avec ce genre de renseignements et si nous pouvons leur donner l'assurance que l'accès aérien se fait sur une base régulière, eh bien oui, je crois que nous pourrons prévoir ces réunions et ces activités et assurer qu'elles se renouvelleront sur une longue période.

[*Text*]

Mrs. Campbell: Is the decline in your occupancy because of lack of access, because tourism has decreased right across Canada, or because the American dollar is not as strong in Canada as it was two years ago? Does any of that enter into the decline in the use of Halifax hotels?

• 1125

Mr. Carson: I guess we are very fortunate here in Halifax, because we have a fairly open and free exchange of information among the hotels. As a result, we are able to identify quite clearly the various component pieces in the market mix, which are up and which are down.

In the city of Halifax we have not experienced the same decline in tourism that the rest of Nova Scotia experienced this year and the rest of Canada experienced last year and this year.

Mrs. Campbell: Toursim from where? From the U.S.?

Mr. Carson: Tourism comes to us from the U.S. and from Canada, but predominantly from within Canada, the vast majority from within Canada, and we have not noticed a decline. The decline has been primarily in the areas of meetings and convention business to the hotels.

Mrs. Campbell: Mind you, we are officially in a recession for the last six months, without wanting to say too much about recession.

Mr. Carson: With respect, the numbers that I quoted were in 1989, which was eleven months ago. In 1989 we were 18,000 room–nights behind the previous year.

Mrs. Campbell: And to date, 1990, you show an increase of approximately 8,000, but 10,000 of those, you say yourself, came about because of the skating.

Mr. Carson: That is right.

Mrs. Campbell: I sympathize with you. Your briefs are very good. We were just in Moncton. I think everybody noticed that the hotel we stayed at in Moncton had expanded in such a way as to attract people to stay an extra day or to spend extra time in Moncton.

By the same token, you also have to service the rest of Canada. If in some areas you are opening up more competition for the existing feeder services within Canada, are you going to have less ability to move your people within Canada?

With the free trade agreement there is no question our thoughts go north and south. We are not thinking in Canada east and west terms. That is the direction we have taken. We are now thinking more north–south rather than east–west. Definitely the presentations here and in Moncton show that.

I would also say to you on tourism that people coming to Nova Scotia have come from within Canada more so than coming from the U.S., and that might change with new lines, so on one side you are going to weaken the equation.

[*Translation*]

Mme Campbell: Attribuez–vous la réduction du taux d'utilisation aux difficultés d'accès, à la réduction des activités touristiques dans tout le Canada, ou encore à la valeur du dollar américain qui est moins fort, par rapport à la devise canadienne, qu'il il y a deux ans? Est–ce que ces différents aspects contribuent à la réduction de la fréquentation des hôtels à Halifax?

M. Carson: À Halifax, nous avons la bonne fortune de pouvoir bénéficier d'échange de renseignements très ouvert et très libre entre les hôtels. De ce fait, nous pouvons repérer très clairement les différents éléments de l'éventail de services offerts et nous pouvons voir dans quels secteurs les choses vont mieux et ceux où les affaires sont moins bonnes.

La ville d'Halifax n'a pas connu la même réduction des activités de tourisme que celle qui a frappé le reste de la Nouvelle–Écosse cette année et le reste du Canada cette année et l'année précédente.

Mme Campbell: Il s'agit de touristes venant d'où? Des États–Unis?

M. Carson: Les touristes nous viennent des États–Unis et du Canada, mais surtout du Canada, dans leur grande majorité, et nous n'avons pas noté de réduction. Pour les hôtels, ce sont surtout les réunions et les congrès qui ont été moins nombreux.

Mme Campbell: Naturellement, et sans trop vouloir en parler, nous sommes officiellement en récession depuis six mois.

M. Carson: Si vous me le permettez, je vous signale que les chiffres que j'ai cités concernaient 1989, la situation il y a 11 mois. En 1989, on a compté 18,000 chambres–nuits de moins que l'année précédente.

Mme Campbell: Et actuellement, en 1990, vous notez une augmentation d'environ 8,000, mais vous avez vous–même mentionné que 10,000 des chambres–nuits étaient la conséquence des championnats de patinage.

M. Carson: C'est exact.

Mme Campbell: Je suis de tout coeur avec vous. Vos mémoires sont très intéressants. Nous arrivons justement de Moncton et je crois que nous avons tous noté que l'hôtel où nous étions s'était agrandi de sorte à inciter les visiteurs à rester un jour de plus, ou à passer plus de temps à Moncton.

Pareillement, vous devez aussi offrir vos services à tout le Canada. Si, dans certaines régions, vous créez une concurrence plus vive pour les lignes d'apport au Canada, cela ne va–t–il pas réduire la possibilité de transporter des voyageurs au Canada?

Il ne fait aucun doute que l'Accord de libre–échange nous fait penser en termes Nord–Sud. Nous ne pensons pas dans le sens Est–Ouest. C'est l'orientation que nous avons prise. L'axe Nord–Sud prend plus d'importance que l'Est–Ouest. Ceci est clairement reflété dans les exposés que nous avons entendus ici et à Moncton.

Je dirai également, au sujet du tourisme, que les visiteurs venant en Nouvelle–Écosse proviennent surtout du Canada, plus que des États–Unis, et l'arrivée de nouvelles liaisons aériennes pourrait modifier cela et donc modifier les termes de l'équation.

[*Texte*]

Mr. Carson: I do not believe we are, quite frankly. First of all, we have to separate tourism from meetings and convention business. They are two totally separate issues in this context.

Mrs. Campbell: I will just ask you one more question, because we obviously disagree on that. Do you think that under deregulation our major carriers, the ten major carriers, are stronger today than they were? Or will there eventually be just five major carriers in North America?

Mr. Carson: We do not have ten major carriers.

Mrs. Campbell: In North America.

Mr. Carson: I beg your pardon. I am not familiar with—

Mrs. Campbell: We are talking North American markets.

Mr. Carson: Yes. Will they be stronger as a result of deregulation? Some will survive and prosper, and those with poor management will not. The market will grow and the strong will survive. But the protectionist attitude has to be dispensed with in order to allow the growth of that market.

Mrs. Campbell: And the protectionism is playing favourites with Canadian and Air Canada.

Mr. Carson: Absolutely, to our detriment.

Mr. Angus: Gentlemen, thank you for coming before us today and giving your views relating to the convention industry, the tourist industry and the hotel industry. They are not unlike representations we heard in western Canada from similar associations.

I must say at the outset that I will be back in June as part of a national political convention here. I am not sure if we are staying at the Convention Centre or one of the campuses, and I am not sure if we will be spending $183 a day, but we will be spending some money and we know we will have a very good time in Halifax.

• 1130

One observation from the brief of the Trade Centre Limited is that the figures you have used are ones that have been used by everybody, starting with the minister. It is pointed out that U.S. carriers have access to 70% of the Canadian market, with only 30% of the U.S. market available to Canada's airlines. I am not sure what the basis is for those percentages, but if you translate those figures into population, the Americans have access to between 17.5 and 18 million Canadians, while we have access to 75 million Americans. That number is not too bad, even though they have more dedicated flights with no competition into Canada than we have going the other way.

You suggested that you would like to obtain access to Nashville, Pittsburgh, and Atlanta. Why those cities, specifically? Have you done some marketing studies or is this choice based on guess work? Is this desire based on the fact that they and the networks they are hubs for exist?

[*Traduction*]

M. Carson: À mon avis, franchement, nous ne le faisons pas. Tout d'abord, il faut distinguer le tourisme des activités liées aux réunions et congrès. Dans notre contexte, il s'agit de deux questions complètement distinctes.

Mme Campbell: J'aurais une dernière question, car il est évident que nous ne sommes pas d'accord là-dessus. Pensez-vous que la déréglementation a renforcé la position des principaux transporteurs aériens, des dix principaux transporteurs? Ou pensez-vous que finalement il n'y aura que cinq grandes compagnies de transport aérien en Amérique du Nord?

M. Carson: Nous n'avons pas dix grands transporteurs aériens.

Mme Campbell: Je parle de l'Amérique du Nord.

M. Carson: Je m'excuse. Je ne connais pas bien. . .

Mme Campbell: Nous parlons des marchés nord-américains.

M. Carson: Oui. Ces entreprises seront-elles plus robustes du fait de la déréglementation? Certaines vont survivre et prospérer, celles dont la direction est faible ne le feront pas. Le marché va croître et les plus forts vont survivre. Mais, pour permettre la croissance du marché, il est nécessaire d'abandonner l'attitude protectionniste.

Mme Campbell: Et le protectionnisme, c'est de favoriser Canadien International et Air Canada.

M. Carson: Sans aucun doute, et à notre détriment.

M. Angus: Je vous remercie messieurs d'avoir comparu ici aujourd'hui et de nous avoir présenté vos remarques concernant le secteur des congrès, du tourisme et de l'hôtellerie; elles ne s'éloignent pas beaucoup de celles qui nous été présentées dans l'Ouest du Canada par des associations similaires.

Je dois d'ailleurs vous dire que je reviendrai à Halifax en juin à l'occasion d'un congrès politique national. Je ne sais pas si nous descendrons au Centre des Congrès ou si nous irons dans l'un des campus et je ne suis pas certain que nous dépenserons 183$ dollars par jour et par personne; mais nous dépenserons tout de même quelque argent et nous savons que notre séjour à Halifax sera des plus agréables.

Le mémoire soumis par le Trade Centre Limited reprend les chiffres que tout le monde cite, à commencer par le ministre. En effet, le mémoire souligne que les transporteurs américains ont accès à 70 p. 100 du marché canadien alors que les compagnies de navigation aérienne canadiennes n'ont accès qu'à 30 p. 100 du marché américain. Je ne sais pas exactement comment on est arrivé à ces pourcentages, mais si on les transforme en valeurs absolues, les Américains ont accès à 17,5 ou 18 millions de Canadiens alors que nous pouvons atteindre 75 millions d'Américains. Ces chiffres ne sont pas tellement défavorables, même si les Américains ont plus de vols spéciaux allant au Canada, sans concurrence, que nous n'en avons allant dans l'autre direction.

Vous avez suggéré que vous aimeriez pouvoir accéder à Nashville, Pittsburgh et Atlanta. Pourquoi ces villes plus particulièrement? Avez-vous exécuté des études de marché ou s'agit-il simplement d'une opinion? Avez-vous fondé votre souhait sur le fait que ces villes sont des plaques tournantes.

[*Text*]

Mr. Mounce: I would like to come back to one of the opening comments if I might, Mr. Angus, then have our marketing director answer the second part of the question.

With regard to the 70–30 split, that comment may be true in terms of total tourism, but it is not necessarily the case with respect to conventions and meetings.

Mr. Angus: No.

Mr. Mounce: There is a limited market in Canada with regard to national associations and organizations. They will say they are very happy that you are coming in June, they hope you enjoy your stay while you are there, and will tell you that, if they can help you in any way, let them know.

Mr. Angus: It is probably an unholy alliance.

Mr. Mounce: In the United States there is a much greater and vaster market in terms of professional and other associations, so that 70:30 does not really work in that light.

Mr. Angus: No, and I was not suggesting it did.

Mr. McCabe: The reason for choosing the three cities we mentioned is that we felt—it was not with exhaustive study that we mentioned those three—that it would be easier for those particular interior hubs to gain attention from a new destination than from, say, New York.

We are interested in New York because of the size of the three major airports in that area, but by and large, if we were able to appeal out of Nashville, for instance, which in and of itself is a destination in the United States for meetings and convention business based in the United States, we would have a very competitive nature and would be able to deal with one airline that has made that city its niche.

So that is primarily what is behind the mention of those three cities—i.e., we could deal with the airline out of that city, particularly operating as an interior hub.

Mr. Angus: Are you saying that you have selected an American air carrier first—I have to be careful with the language these days, because if you talk about Canadian airlines, people think of Canadian Airlines International Limited—and then it just happens that this is the hub they are serving?

Mr. McCabe: As we said earlier on, it matters not to us whether or not it is a Canadian carrier or an American carrier. We are interested in more and better access to the U.S. market.

In those particular cities, it happens that American carriers are centred in those particular interior hubs. From the American meeting planner's standpoint, he or she is interested in taking a look at Canada where there is accessibility. We think we can sell well into a pattern of service out of those three particular hubs.

Mr. Angus: One of you made reference to the fact that fares should reflect the mileage flown. It is not the first time we have heard this comment, and it was said in the context of flying overseas to Halifax instead of to Toronto or to other

[*Translation*]

M. Mounce: Si vous me le permettez, monsieur Angus, je voudrais reprendre l'une des remarques préliminaires et laisser ensuite notre directeur de la mise en marché répondre à la deuxième partie de votre question.

En ce qui concerne le rapport 70–30, il reflète peut-être la réalité si l'on parle du tourisme dans son ensemble, mais ce n'est pas nécessairement le cas en ce qui concerne les réunions et les congrès.

M. Angus: Non.

M. Mounce: Le marché des associations et des organisations nationales est assez limité au Canada. Nous sommes très heureux de vous entendre dire que vous reviendrez en juin; nous espérons que votre séjour sera agréable et, si nous pouvons vous aider de quelque façon que ce soit, veuillez nous le faire savoir.

M. Angus: C'est probablement une alliance impie.

M. Mounce: Aux États–Unis, les associations professionnelles et autres créent un marché beaucoup plus important et donc, le rapport 70 à 30 n'est vraiment pas applicable dans ce domaine.

M. Angus: Non, et je ne suggérais pas qu'il l'était.

M. McCabe: Nous avons choisi les trois villes mentionnées car nous pensions—et ceci n'était pas le résultat d'une étude détaillée—qu'il serait plus facile d'intéresser ces plaques tournantes de l'intérieur que New York.

Naturellement, New York retient notre attention compte tenu de l'importance des trois principaux aéroports à cet endroit, mais, en règle très générale, s'il nous était possible de faire venir des groupes de Nashville, par exemple, qui est déjà une destination sur le marché américain, pour les réunions et congrès tenus aux États–Unis, nous pourrions avoir une position très compétitive et être en mesure de travailler avec un transporteur aérien qui s'est établi dans cette ville.

C'est essentiellement dans cette optique que nous avons mentionné ces trois villes: nous pourrions travailler avec une compagnie aérienne desservant cette ville, surtout s'il s'agit d'une plaque tournante de l'intérieur.

M. Angus: Est-ce que vous nous dites que vous avez d'abord choisi un transporteur américain—il faut être prudent dans le choix des termes de nos jours car, si l'on parle des lignes canadiennes, certains peuvent croire qu'il s'agit des lignes aériennes Canadien International Limitée—et il se trouve, par hasard, que c'est dans telle ou telle ville que cette compagnie a établi sa plaque tournante?

M. McCabe: Comme nous l'avons dit, que nous importe s'il s'agit d'un transporteur canadien ou américain. Ce que nous voulons, c'est avoir un meilleur accès au marché américain.

En ce qui concerne les villes mentionnées, il se trouve qu'il y a un certain nombre de transporteurs américains qui se sont installés dans ces plaques tournantes intérieures. Pour l'organisateur américain de réunions, ce qui est intéressant c'est de voir, au Canada, ce qui est accessible. Nous pensons pouvoir vendre nos produits dans le cadre de ces plaques tournantes.

M. Angus: L'un de vous a indiqué que les tarifs aériens devraient refléter la longueur du parcours. Ce n'est pas la première fois que nous avons entendu ce commentaire, et il a été avancé dans le contexte des vols internationaux

[*Texte*]

points west of here. But is it not true that there is an opposite danger of making Halifax less affordable to Canadians west of the Manitoba-Ontario border, or that you would be ruling out convention markets from the Prairies and B.C. if there was adoption of the distance value factor?

Mr. McCabe: It is a good question. The fact remains that 80% of our business is now domestic. The vast majority of those people attending the domestic meetings and conventions are coming from eastern Canada and from the Toronto and Montreal areas. For those members who would attend out of western Canada, there may be a disparity based on the premise that you are describing out of western Canada, but it would affect fewer people.

• 1135

If I can just mention the emphasis on the statistics of what we have seen in the last 10 years out of the United States, Canada is receiving approximately 2% of all the U.S.-based meeting and convention business, and it has not changed for those 10 years. So if major centres like Toronto, Montreal and Vancouver are getting the lion's share, it means the second tier cities, like Halifax, are competing for less than half a percentage point.

We would like to change that by allowing meeting planners who are flying here on regular scheduled service out of Toronto and Montreal on a regular basis—we operate six group visitations a year out of the United States—an alternative package to sell into. They have been telling us they are not interested in getting involved in plans, projections, blueprints; they want to see it now. It is one of the reasons they come on a visitation. If it changes in three years, fine. They want us to let them know, but they cannot buy a pig in a poke.

Those are the kinds of things we are up against, because we have a perishable commodity here. If these two meeting rooms you are in today were not sold on this particular date, we would never have another shot at this particular date for this meeting room. December 5, 1990 will never come again. It is that kind of perishable commodity we are dealing with. We are dealing in the futures business, and that is why we would like to have something to sell into.

That strays somewhat from what you were saying, but I wanted to talk about the United States meeting planner's mentality.

Mr. Angus: That is important, though, for the committee to know.

In terms of convention planning, and more specifically, convention financing, do most conventions build in some kind of transportation cost equalizer? I know the three major political parties in Canada do that. We have a travel pool in

[*Traduction*]

atterrissant à Halifax au lieu d'aller jusqu'à Toronto ou d'autres points à l'Ouest. Mais, n'est-il pas vrai qu'il y aurait un autre danger, en sens contraire, celui de rendre un voyage à Halifax moins abordable pour les Canadiens vivant à l'Ouest de la frontière entre le Manitoba et l'Ontario, ou encore que l'adoption de tarifs liés à la distance éliminerait le marché des congrès qui pourrait venir des Prairies ou de la Colombie-Britannique?

M. McCabe: La question est pertinente. Le fait est que 80 p. 100 de notre chiffre d'affaires nous vient du marché national. La grande majorité de ceux qui participent à des réunions et congrès canadiens nous viennent de l'est du Canada et des régions de Toronto et Montréal. Pour ce qui est des participants de l'Ouest canadien, il pourrait y avoir une disparité dans le cas de la situation que vous avez décrite pour l'Est canadien, mais cela affecterait moins de gens.

Si vous me le permettez, j'aimerais parler des statistiques pour les 10 dernières années. Environ 2 p. 100 de toutes les réunions et conventions provenant des États-Unis ont lieu au Canada, et ce pourcentage n'a pas changé depuis 10 ans. Si les grands centres comme Toronto, Montréal et Vancouver reçoivent la part du lion, ça signifie que les villes de second palier comme Halifax, se disputent moins de la moitié de 1 p. 100.

Nous aimerions changer cela en permettant aux planificateurs de réunions qui viennent régulièrement ici de Toronto et de Montréal sur des vols réguliers—nous avons six visites de groupes par année en provenance des États-Unis—de vendre un autre forfait. Ils nous disent qu'ils ne sont pas intéressés à s'engager dans des plans, des projections ou des projets; ils veulent du concret. C'est l'une des raisons pour lesquelles ils viennent en visite. Si la situation change dans trois ans, très bien. Ils veulent que nous les mettions au courant, mais ils ne peuvent acheter chat en poche.

Voilà donc le genre d'obstacles auxquels nous devons faire face, car nous avons un produit périssable. Si ces deux salles de réunions dans lesquelles vous vous trouvez aujourd'hui ne sont pas vendues à une telle date, nous n'aurons jamais une autre chance de le faire pour la même date. Le 5 décembre 1990 ne reviendra jamais. Voilà donc le genre de produits périssables que nous devons vendre. Nous faisons des opérations à terme et c'est pourquoi nous aimerions avoir un marché.

Je m'éloignais un peu de ce que vous disiez, mais je voulais parler de la mentalité de ceux qui planifient les réunions aux États-Unis.

M. Angus: Il est cependant important que le comité le sache.

En ce qui concerne la planification des congrès, et plus précisément le financement des conventions, existe-t-il une sorte de mécanismes de péréquation des coûts de transport pour la plupart des conventions? Je sais que c'est le cas pour

[*Text*]

my party that perhaps is not as rich as it should be to allow people from Vancouver to participate in a convention in Halifax and vice versa. Is that sort of a standard? Is it such that you have your convention fee and how you get there is your own problem? If you make it, great, but if not, too bad.

Mr. Mounce: I think that touches on your earlier comments, Mr. Angus, about the east–west situation and the mileage charges that might suggest a reduction in western attendance. Certainly in the case of most major professional and association groups, they meet on a cyclical basis, which, depending on the Canadian organization we are talking about, may be a six–, seven–, eight–or nine–year cycle. They each have to meet in a particular province to satisfy a particular group.

I am not aware that there is any subsidization taking place on those national groups. Certainly in the case of the three major political parties and in other groups of that nature, there is subsidization to come to various centres in Canada. It works both ways, of course, east to west and west to east.

Mr. Angus: That is right.

I have a final point. You are not the first one today to mention the gateways. I remind you that the gateways, as established, are not part of the Canada–U.S. bilateral. It is more of an international thing, although I think it is something we have to take a look at as it relates to the Canada–U.S. bilateral. We have had suggestions that we should be opening up some additional city pairs, and in effect that means some new gateways to the United States on a selected basis.

Gentlemen, thank you very much for your presentation. It was very helpful.

The Vice–Chairman: The figure we have been dealing with is that the United States has access to 90% of our market and we have access to 30% of their market. That is something we can probably check on, but it may be even higher than you indicated before. That is a figure that has been given to us prior to this.

Thank you very much, gentlemen, for your presentation. We certainly appreciate it.

Mr. Mounce: Thank you very much.

• 1140

The Vice–Chairman: Our next witness is Mr. John Holm, who is a Member of the Legislative Assembly for Sackville. Mr. Holm, welcome, and we look forward to your remarks.

Mr. John Holm (Member of the Legislative Assembly of Nova Scotia): Thank you very much, Mr. Chairman and members of the committee.

[*Translation*]

les trois principaux partis politiques au Canada. Dans mon parti, nous avons un fonds réservé aux déplacements qui n'est peut–être pas aussi bien garni qu'il le devrait, mais qui permet aux gens de Vancouver de participer à une convention à Halifax et vice versa. Est–ce en quelque sorte une norme? Est–ce à chacun de se débrouiller pour payer ses frais de congrès, et se rendre sur place? S'il réussit, tant mieux, sinon, tant pis.

M. Mounce: Je crois que cela revient à ce que vous avez dit tout à l'heure, monsieur Angus, au sujet de la situation Est–Ouest et des frais de millage qui pourraient laisser supposer une réduction de la participation de l'Ouest. Dans le cas de la plupart des principaux groupes et associations professionnelles, les réunions ont lieu de façon cyclique, c'est–à–dire, selon l'organisme canadien en question, il peut s'agir d'un cycle de six, sept, huit ou neuf ans. Ils doivent se réunir dans une province pour satisfaire un groupe particulier.

Je ne pense pas qu'aucun de ces groupes nationaux ait un programme de subvention. Dans le cas des trois principaux partis politiques et des autres groupes du genre, les membres reçoivent une subvention pour se rendre dans les divers centres au Canada. C'est le cas dans les deux sens, évidemment, d'Est en Ouest et d'Ouest en Est.

M. Angus: C'est exact.

Il y a une dernière question que j'aimerais aborder. vous n'êtes pas le premier aujourd'hui à mentionner les points d'entrée. Je vous rappelle que les points d'entrée, telles qu'ils ont été établis, ne font pas partie de l'accord bilatéral entre le Canada et les États–Unis. C'est plutôt un accord international, bien que, à mon avis, nous devrions examiner cette question dans le cadre de l'accord bilatéral canado–américain. On nous a laissé entendre que nous devrions établir des liaisons supplémentaires, et en effet cela signifie qu'il faudrait choisir de nouveaux points d'entrée vers les États–Unis.

Messieurs, je vous remercie de votre exposé. Il nous a été très utile.

Le vice–président: Les États–Unis ont accès à 90 p. 100 de notre marché, et nous avons accès à 30 p. 100 de leur marché. Nous pourrions vérifier ces pourcentages, mais il se peut qu'il soit encore plus élevé que celui que vous nous avez donné. Il s'agit d'un pourcentage qui nous a été donné avant cette réunion.

Merci beaucoup, messieurs, de nous avoir présenté votre exposé. Nous vous en sommes reconnaissants.

M. Mounce: Merci beaucoup.

Le vice–président: Le témoin suivant est M. John Holm, membre de l'Assemblée législative, qui représente Sackville. Monsieur Holm, bienvenue; nous attendons votre exposé avec impatience.

M. John Holm (membre de l'Assemblée législative de la Nouvelle–Écosse): Merci beaucoup, messieurs le président et membres du comité.

[*Texte*]

On October 4 I wrote to urge the Minister of Transportation to refer to a special committee of the House of Commons the intention of the Bush administration and the Mulroney government substantially to revise the present Canada-U.S. aviation agreement. Thus, I particularly welcome the opportunity to appear before you this morning.

I hope these hearings are not going to prove to be a waste of time and effort for you and for the presenters. We hope the federal government will pay very careful attention to the views being expressed here and across the country and that they have not already made up their minds.

There appears to be a growing momentum in the United States against airline deregulation. This raises the question: is this initiative therefore much more than an effort by the Bush administration to evade the pro-regulation sentiment in the House of Representatives and among the American public?

I would not be opposed to renegotiation of the current agreements with the aim of securing for Canadian air operators the right to feed on the huge American market. I wonder, however, if the government is truly responding to Canadian needs if it endorses or pursues an open skies policy. I am fearful of cabotage in particular and believe it would not serve the interests of Nova Scotians or other Atlantic Canadians.

There is a record of success for Canadians under trade agreements with the U.S. that guarantee us an equitable share of the resulting Canada-U.S. market and its economic benefits. Such success is evident in the present air charter agreement with the U.S. If the United States is unwilling to maintain that approach then this is not a good time for major new negotiations.

If there is a solid case to be made for a radical change in Canada-U.S. air transportation agreements, I would strongly suggest that case should be made first before the royal commission, where it can be weighed as part of the total transportation picture.

The rush towards a new Canada-U.S. agreement before either the royal commission or the task force on international air policy are completed would be understandable if the benefits of Canada-U.S. open skies were enormous and self-evident. However, the deregulation process, begun by the former Liberal government and completed by the present Conservative government, has been disastrous.

The trade deal with the United States was overwhelmingly opposed by Atlantic Canadians, and the subsequent developments have deepened that opposition. Our established trade with the United States has been devastated by the high dollar and high interest rates. Open skies would be an extension of that disastrous policy, I believe.

[*Traduction*]

Le 4 octobre j'écrivais au ministre des Transports afin de l'exhorter à renvoyer à un comité spécial de la Chambre des communes le projet de l'administration Bush et du gouvernement Mulroney de réviser substantiellement l'Accord actuel sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, je suis particulièrement heureux de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant votre comité ce matin.

J'espère que ces audiences ne s'avéreront pas une perte de temps et d'efforts pour vous et les témoins. Nous espérons que le gouvernement fédéral prêtera une attention toute particulière aux points de vue exprimés ici et qu'il n'a pas encore pris sa décision.

Il semble qu'aux États-Unis, on s'oppose de plus en plus à la déréglementation des lignes aériennes, ce qui soulève la question suivante: cette initiative n'est-elle pas par conséquent un effort de l'administration Bush de contourner le sentiment en faveur de la réglementation à la Chambre des représentants et chez la population américaine?

Je ne m'opposerais pas à ce que l'on renégocie les accords actuels si le but consistait à garantir aux exploitants de lignes aériennes canadiennes le droit d'accès à l'immense marché américain. Je me demande cependant si le gouvernement répond vraiment aux besoins canadiens s'il approuve ou s'il préconise une politique d'ouverture des espaces aériens. Je crains le cabotage en particulier, et je crois qu'il ne servirait pas les intérêts des habitants de la Nouvelle-Écosse ou des autres Canadiens de la région de l'Atlantique.

Les accords commerciaux que nous avons avec les États-Unis garantissent aux Canadiens une part équitable du marché canado-américain et de ses avantages économiques. Cette réussite pour le Canada est évidente dans l'accord actuel sur le transport aérien avec les États-Unis. Si les États-Unis ne sont pas disposés à maintenir une telle formule, alors le moment est mal choisi pour entreprendre de nouvelles négociations importantes.

S'il y a de bonnes raisons pour justifier un changement radical dans les accords sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis, je recommande vivement de faire valoir de tels arguments devant la Commission royale qui pourra les évaluer en tenant compte de toute la situation en ce qui concerne les transports.

La précipitation d'un nouvel accord canado-américain avant même que la Commission royale ou le groupe de travail sur la politique aérienne internationale n'ait terminé ses travaux serait compréhensible si les avantages de l'ouverture des espaces aériens entre le Canada et les États-Unis étaient énormes et évidents. Cependant, le processus de déréglementation qui a été entrepris par l'ancien gouvernement libéral et terminé par le gouvernement conservateur actuel a été désastreux.

L'entente commerciale avec les États-Unis a reçu une forte opposition de la part des Canadiens de la région de l'Atlantique, et les événements subséquents ont accentué cette opposition. Le cours élevé du dollar et les taux d'intérêts élevés ont porté un coup terrible à notre commerce avec les États-Unis. À mon avis, l'ouverture des espaces aériens serait le prolongement de cette politique désastreuse.

[*Text*]

I recognize that there are major valid concerns such as safety, financial viability, and reliability of air links in the vastly liberalized international market the new Canada–U.S. negotiations are supposed to establish. However, I want to concentrate today on the regional aspects of the proposed negotiations.

The *Harvard Business Review*, in September/October 1990, page 5, has described the likely dynamics of a deregulated market as follows:

> The first five years in a deregulated industry are marked by intense profit wars, shakeouts, restructuring, and consolidation. The next five years look vastly different... Bigger once again looks better. That has been the experience so far with airline deregulation within both countries.

Here in Atlantic Canada deregulation has produced a major reduction in airline operations and a temporary increase in air service. We used to help run the airlines; now we just get onto planes that are run by someone somewhere else in Canada.

This area is reeling from the loss of airline jobs and airline operations under deregulation and privatization. We learned last week that Air Canada's Atlantic reservations office in Halifax is being closed and more than 100 jobs lost, to the consternation of even deregulation supporters like the provincial government. The closure of Air Canada's Atlantic maintenance base at Halifax Airport has already been announced.

Air Canada's operations were the last to be stripped from Atlantic Canada. When Eastern Provincial Airways was bought by Canadian Pacific, CP could not shut down its Atlantic training, sales, and other central operations fast enough. Some jobs were eliminated. Others were transferred to Montreal, Toronto, and Vancouver. A flight simulator, bought by the federal and provincial governments to support expansion of the Halifax-centred aerospace industry, also went west.

• 1145

The explanation was that yes, airline operations are being centralized in the wealthier parts of the country, but deregulation has provided a major increase in overall airline employment throughout Atlantic Canada. There have been more jobs, because the two remaining airlines created feeder services, with small planes flying several times a day between regional destinations.

There has been furious competition to see who would dominate the market, but those services and the jobs they provided are proving to be just as unreliable as promises of prosperity due to free trade.

[*Translation*]

Je reconnais que la libéralisation du vaste marché international que les nouvelles négociations entre le Canada et les États-Unis sont censées établir soulève d'importantes questions en ce qui concerne par exemple la sécurité, la viabilité financière et la fiabilité des liaisons aériennes. J'aimerais cependant aujourd'hui parler surtout des aspects régionaux des négociations proposées.

Le *Harvard Business Review*, à la page 5 de son numéro de septembre/octobre 1990, décrit en ces termes la dynamique probable d'un marché déréglementé:

> Les cinq premières années d'une industrie déréglementée sont marquées par d'intenses guerres de profits, des débâcles, des restructurations et des regroupements. Les cinq prochaines années seront apparemment fort différentes... Encore une fois, on voit toujours plus grand. C'est ce qui s'est produit jusqu'à présent avec la déréglementation des lignes aériennes dans les deux pays.

Ici dans la région de l'Atlantique, la déréglementation a donné lieu à une réduction importante de l'exploitation des lignes aériennes et à une augmentation temporaire du service aérien. Auparavant, nous aidions à exploiter les lignes aériennes, aujourd'hui, nous ne faisons que prendre des avions qui sont exploités par quelqu'un qui se trouve ailleurs au Canada.

Notre région est ébranlée par la perte d'emplois dans les lignes aériennes et d'exploitation des lignes aériennes qui résulte de la déréglementation et de la privatisation. La semaine dernière, nous avons appris que le bureau des réservations d'Air Canada pour la région de l'Atlantique à Halifax sera fermé et que plus de 100 emplois disparaîtront, ce qui consterne même ceux qui appuyaient la déréglementation, notamment le gouvernement provincial. On a déjà annoncé la fermeture de la base d'entretien d'Air Canada pour l'Atlantique à l'aéroport d'Halifax.

Air Canada est la dernière compagnie aérienne à quitter la région de l'Atlantique. Lorsque Eastern Provincial Airways a été reprise par la Canadien Pacific, cette dernière n'arrivait pas à fermer assez rapidement son centre de formation et ses services centraux et de vente dans la région de l'Atlantique. Certains emplois ont été éliminés. D'autres ont été transférés à Montréal, Toronto et Vancouver. Un simulateur de vol qui avait été acheté conjointement par les gouvernements provincial et fédédal pour appuyer l'expansion de l'industrie aérospatiale d'Halifax a également été envoyé dans l'Ouest.

On nous a expliqué que les opérations des lignes aériennes étaient centralisées dans les régions plus riches du pays, mais que la déréglementation avait permis d'augmenter considérablement les emplois dans le secteur des lignes aériennes dans toute la région de l'Atlantique. Des emplois ont été créés grâce à la mise sur pied, par les deux lignes aériennes qui restent, de services d'apport, avec de petits avions qui volent plusieurs fois par jour entre les destinations régionales.

Il y a eu une concurrence vive pour voir qui dominerait le marché, mais ces services et les emplois qu'ils ont créés s'avèrent être tout aussi peu fiables que les promesses de prospérité que devait apporter le libre-échange.

[*Texte*]

Yarmouth, which was promised a major increase in air service as a result of deregulation, has lost all Air Atlantic services and expects that Air Nova services will also be lost. This creates extra problems for the hard-pressed fishing industry, one of the major exporters, which must get certain products to international markets by air cargoes without delay. Scheduled services are less and less reliable or suitable for cargo shippers.

Sydney has seen passenger numbers decline, Air Canada service eliminated, and direct air links with other regions lost. It is the number one tourist destination in Nova Scotia, yet its links with the prime tourist markets have weakened thanks to deregulation.

Halifax has become the hub of an Atlantic spoke and hub system, pushing our passenger figures up while making passenger and cargo connections with other Atlantic destinations slower and less convenient. But the widely expected merger of Air Canada and Canadian Airlines will end that competition for passengers, which has driven both airlines to offer as many flights and thus to create as many jobs as possible. Whether the merger comes sooner or later, Air Canada and its subsidiary Air Nova confidently expect to soon squeeze Canadian Airlines' partner Air Atlantic right out of the business. That will mean the end of dozens of flights and possibly hundreds of jobs that exist as a result of the Air Atlantic-Canadian and Air Nova-Air Canada competition.

Knowing what the outcome of domestic deregulation has been, I am sure you can imagine the results if U.S. airlines are given cabotage rights within Canada, or even if the U.S. carriers are permitted to seize a much greater proportion of international traffic from Montreal, Toronto, and Vancouver.

It is already clear that the end results of airline deregulation for Atlantic Canada is likely to be the loss of several hundred jobs, slower, less convenient and more expensive air services, and the total elimination of airlines' competition within the region. As air services are reduced, jobs will be reduced in direct proportion.

This result violates the principle of regional economic equality, which was enshrined in the Constitution in 1982. It increases our dependence upon central Canada and makes our economy even more marginal than it was ten years ago. It betrays a public interest in a transportation system that was built and maintained at public expense, as a matter of public policy, to serve all Canadians.

Yarmouth and Sydney are easily eliminated by the decision-makers of the two, soon one, remaining Canadian airlines, which are being held accountable only to their shareholders. But if Yarmouth and Sydney seem remote and

[*Traduction*]

Yarmouth, à qui on avait promis une augmentation importante du service aérien grâce à la déréglementation, a perdu tous les services d'«Air Atlantic» et s'attend à perdre les services d'Air Nova également. La perte de ces services constitue un autre problème pour l'industrie de la pêche qui est déjà en difficulté et l'un des principaux exportateurs et qui doit faire parvenir certains produits sans tarder par Cargo aérien sur les marchés internationaux. Les vols réguliers sont de moins en moins fiables et conviennent de moins en moins aux expéditeurs.

À Sydney, le nombre de passagers a diminué, et il n'y a plus de liaisons aériennes directes avec les autres régions. Sydney est la principale destination touristique de la Nouvelle-Écosse, et pourtant ses liaisons avec les principaux marchés touristiques se sont affaiblies en raison de la déréglementation.

Halifax est devenu le centre du réseau en étoile de l'Atlantique. Le nombre de passagers a augmenté, mais les correspondances avec les autres destinations dans la région de l'Atlantique sont plus lentes et moins pratiques, que ce soit pour les passagers ou pour les marchandises. Mais le fusionnement prévu d'Air Canada et de Canadien International mettra fin à cette concurrence pour les passagers, grâce à laquelle les deux lignes aériennes offraient de nombreux vols, créant ainsi le plus grand nombre d'emplois possible. Que ces fusionnements se réalisent tôt ou tard, Air Canada et sa filiale Air Nova s'attendent à éliminer du marché «Air Atlantic», un partenaire de Canadien International. Ce sera alors la fin d'une douzaine de vols et peut-être de plusieurs centaines d'emplois qui existent grâce à la concurrence entre «Air Atlantic» et Air Nova.

Ayant pu constater les conséquences de la déréglementation au Canada, je suis certain que vous pouvez vous imaginer ce qui arrivera si les lignes aériennes américaines se voient accorder des droits de cabotage au Canada, ou même si l'on permet aux transporteurs américains d'aller chercher un pourcentage beaucoup plus élevé du trafic international de Montréal, Toronto et Vancouver.

Il est déjà clair que pour la région de l'Atlantique, la déréglementation des lignes aériennes aura pour conséquence la perte de plusieurs centaines d'emplois, des services aériens plus lents, moins pratiques et plus chers, et l'élimination totale de la concurrence des lignes aériennes dans la région. Les pertes d'emplois seront directement proportionnelles à la réduction des services aériens.

De telles conséquences vont à l'encontre du principe d'égalité économique régional qui a été inscrit dans la Constitution en 1982. Ces conséquences augmenteraient notre dépendance vis-à-vis du centre du Canada et rendraient notre économie encore plus marginale qu'elle ne l'était il y a dix ans. Elles trahissent un intérêt public dans un système de transport qui a été construit et entretenu à même les fonds publics, à titre de politique publique, pour desservir tous les Canadiens.

Yarmouth et Sydney sont facilement éliminées par les décideurs des deux lignes aériennes canadiennes qui restent, et bientôt de la seule ligne aérienne qui restera, puisque ces décideurs ne sont comptables que devant leurs actionnaires.

[*Text*]

unimportant to the bosses in downtown Montreal and Toronto, Halifax, Charlottetown, annd Moncton seem remote and unimportant to the airline bosses in Houston, Chicago, and Minneapolis.

Stock promoters, financiers, and merger experts may lick their chops at the prospect of yet another airline feeding frenzy if Canada–U.S. open skies goes ahead, but they are the only people who would benefit. Our communities, our passengers and shippers, our region and our country as a whole would lose.

There are some, among them the Nova Scotia provincial government, who have supported this proposal by suggesting it would create a vast increase in direct flights to New York, Boston, and other U.S. destinations. They are the same people who promised hundreds and hundreds of new jobs in the fisheries once the trade deal went into effect.

There is now no legal or regulatory barrier to direct air connections between Nova Scotia and major U.S. centres. In fact, the Canadian carriers are provided connections between Halifax, Yarmouth, and St. John's to Boston, and between Halifax and New York. Some of those Canadian services have already been cancelled. Others are still experimental. The one attempt by the U.S. carrier to fly into this region was short–lived.

The barrier to direct links with the U.S. is the fight to the death among a declining number of U.S. and Canadian air carriers for the most highly travelled routes. Destinations like Nova Scotia are scorned, not prized, in a deregulated transportation market. It has not taken ten years to discover the problems with air deregulation.

• 1150

I am pleased that you are consulting the public about open skies. It would have been even better, however, if you had been asked to consult Canadians about how to reintroduce regulations, how to require minimum air service across the country, and how to ensure that air transportation systems contributed to regional economic development.

What does it mean to be a Canadian if our government is prepared to sacrifice the remains of our air transportation system on the altar of deregulations and privatizations? What will it mean to be a Canadian if ten years from now air service to Halifax depends upon decisions made in the United States? Thank you.

The Vice–Chairman: Thank you. Next is Mr. Angus.

Mr. Angus: Thank you, Mr. Chairman. I would be pleased to defer to Mr. Crosby if he wishes to lead.

Mr. Holm, thank you for appearing before us this morning and giving us your thoughts and your knowledge of your province. I have just an observation at the beginning.

[*Translation*]

Mais si Yarmouth et Sydney semblent éloignées et peu importantes pour les patrons qui se trouvent à Montréal et à Toronto, Halifax, Charlottetown et Moncton semblent tout aussi éloignées et sans importance pour les patrons des lignes aériennes de Houston, Chicago et Minneapolis.

Les spéculateurs en bourse, les financiers et les experts en fusionnement se pourlèchent déjà les babines à la perspective d'une autre frénésie des transporteurs aériens si l'ouverture des espaces aériens entre le Canada et les États–Unis se réalise, mais ils seraient les seuls à en profiter. Nos collectivités, nos passagers et nos expéditeurs, notre région et notre pays en général seraient perdants.

Il y a des gens, certains du gouvernement provincial de la Nouvelle–Écosse, qui ont appuyé cette proposition en disant qu'elle donnerait lieu à une augmentation considérable des vols directs sur New York, Boston et d'autres destinations américaines. Ce sont ces mêmes personnes qui ont promis que des centaines et des centaines de nouveaux emplois seraient créés dans les pêches lorsque l'Accord de libre–échange entrerait en vigueur.

Il n'existe actuellement aucun obstacle, juridique ou réglementaire, aux correspondances aériennes directes entre la Nouvelle–Écosse et les principaux centres américains. En fait, on assure aux transporteurs canadiens des correspondances entre Halifax, Yarmouth et St. John's vers Boston, et entre Halifax et New York. Certains de ces services canadiens ont été déjà supprimés. D'autres sont encore à l'étape expérimentale. La seule tentative d'un transporteur américain pour venir dans notre région n'a pas fait long feu.

L'obstacle aux liaisons directes avec les États–Unis est la lutte à mort que se livrent les transporteurs aériens canadiens et américains, dont le nombre s'amenuise sans cesse, pour obtenir les trajets les plus demandés. Des destinations comme la Nouvelle–Écosse sont méprisées, considérées comme ayant peu de valeur, dans un marché déréglementé. Il n'a pas fallu dix ans pour découvrir les problèmes de la déréglementation aérienne.

Je suis heureux que vous consultiez la population au sujet de l'ouverture des espaces aériens. Cependant, il aurait mieux valu que l'on vous demande de consulter les Canadiens sur la façon de réintroduire la réglementation, d'exiger un service aérien minimum dans tout le pays et de veiller à ce que les réseaux de transport aérien contribuent au développment économique régional.

Qu'est–ce que cela signifie d'être Canadien si notre gouvernement est prêt à immoler ce qui reste de notre transport aérien sur l'autel de la déréglementation et de la privatisation? Qu'est–ce que cela signifiera d'être Canadien si dans 10 ans les services aériens sur Halifax dépendent de décisions prises aux États–Unis? Je vous remercie.

Le vice–président: Merci. Au suivant, monsieur Angus.

M. Angus: Merci, monsieur le président. Je serais disposé à céder ma place à M. Crosby s'il voulait commencer.

Monsieur Holm, je vous remercie d'être venu comparaître devant notre comité ce matin et nous communiquer vos préoccupations et vos connaissances au sujet de votre province, mais je voudrais d'abord faire une observation.

[*Texte*]

I want to assure you that the hearings have been extremely valuable. I was very cynical about the recommendation that we travel across the country. I thought we would hear just one thing, and that we would get into philosophical arguments. But the information has been very helpful to all members of the committee in terms of understanding the issues out there.

Secondly, this Minister of Transport, unlike some previous ones, has already demonstrated his willingness to listen to our transport committee—I will call it that even though it is not this committee—when we did the whole question of drug testing. He listened to the recommendations of the committee and implemented its report almost in its entirety. We have a strong sense that Mr. Lewis will listen to the report of the committee.

Certainly some patterns have developed. One of them is consistent with what you have said today. It is obvious that you are opposed to cabotage as a component. What is less clear are some of the other alternatives we have been considering.

I believe you were in the room when the convention people were here making a very strong argument as to why they need scheduled service, of a quality jet-type, to at least one if not more American centres.

We have been given a number of options. One is just to develop some additional city pairs. Currently we have 18 city pairs where U.S. and Canadian carriers serve. We have 26 city pairs where only Canadian carriers serve, and 39 city pairs where American carriers serve. One suggestion is that we just increase that 26 to 39 so that Canadians have equal footing.

Others have suggested that we just add a few additional city pairs—a Halifax, an Edmonton, a Calgary, a Winnipeg, where we have had some strong requests—perhaps avoiding the Vancouvers and the Torontos because of their congestion.

As well, there is the setting up a number of open ports, four in Canada, say, and four in the States. Carriers can choose which ones they want to fly between and when they want to fly, in almost a "regulated-unregulated" system.

The final one is full and open north-south competition, no cabotage involved. If carrier X in the States decides he wants to fly from A in the States to B in Canada, he can do so. The same thing applies to a Canadian carrier.

Can you give the committee your thoughts on those alternatives? Are any acceptable, or is it just a question of too soon, in your mind, for any kind of negotiation?

[*Traduction*]

Je tiens à vous assurer que les audiences ont été extrêmement valables. J'étais très désillusionné par la recommandation voulant que le comité voyage dans tout le pays. Je croyais que nous allions entendre toujours la même rengaine et que nous nous engagerions dans des arguments philosophiques. Mais ces audiences ont aidé tous les membres du comité à mieux comprendre les problèmes.

Ensuite, le ministre actuel des Transports, contrairement à certains ministres précédents, a déjà fait preuve de bonne volonté pour écouter notre comité des transports—je l'appelle ainsi, même s'il ne s'agit pas exactement du comité des transports—lorsque nous avons examiné toute la question des tests pour déceler la présence de drogue. Il a écouté les recommandations du comité et il a donné suite à presque tout ce qui se trouvait dans notre rapport. J'ai nettement l'impression que M. Lewis donnera suite au rapport de notre comité.

Il est certain que certains modèles se sont développés. L'un de ces modèles est conforme à ce que vous avez dit aujourd'hui. Il est évident que vous êtes contre les droits de cabotage. Ce qui est moins clair cependant, c'est si vous êtes pour ou contre les autres possibilités que nous avons examinées.

Je crois que vous étiez dans la salle lorsque les témoins précédents ont fait valoir avec beaucoup de force les raisons pour lesquelles ils ont besoin d'un service de vols réguliers, avec des avions réactés de bon aloi, vers au moins un centre américain, sinon davantage.

On nous a proposé un certain nombre d'options. L'une de ces options consisterait tout simplement à établir des liaisons. À l'heure actuelle, nous avons 18 groupes de deux villes que desservent les transporteurs canadiens et américains. Nous avons 26 paires de villes desservies uniquement par des transporteurs canadiens et 39 paires de villes desservies par des transporteurs américains. Il a été proposé de tout simplement porter de 26 à 39 le nombre de liaisons desservies uniquement par des transporteurs aériens, afin que les Canadiens soient sur un même pied d'égalité.

D'autres ont proposé d'ajouter quelques paires de villes—Halifax, Edmonton, Calgary, Winnipeg, où nous avons eu de fortes demandes—en évitant peut-être les villes de Vancouver et de Toronto étant donné qu'elles sont congestionnées.

En outre, il y a la mise sur pied d'un certain nombre d'aéroports ouverts, soit quatre au Canada et quatre aux États-Unis. Les transporteurs pourraient choisir entre quels aéroports ils aimeraient voyager et quand ils voudraient y voyager, presque selon un système «réglementé-déréglementé».

La dernière possibilité est celle d'une concurrence pleine entre le Nord et le Sud, sans droit de cabotage. Si le transporteur «x» aux États-Unis décide qu'il veut se rendre de la destination «a» aux États-Unis à la destination «b» au Canada, il peut le faire. C'est la même chose pour un transporteur canadien.

Pouvez-vous dire au comité ce que vous pensez de ces possibilités? Sont-elles acceptables, ou est-il à votre avis trop tôt pour négocier?

[*Text*]

Mr. Holm: First of all, I will just say at the outset that I am very pleased with your assessment about the minister and the minister's willingness to listen. I was not trying to be cynical at the outset. Sometimes in Nova Scotia you cannot help questioning whether a government will listen to the concerns brought forward by the general public.

It is very heartening to hear that the committee is working so well and that there is such a good relationship. I know that very often with committees—and not only in the House of Commons, but also even here in Nova Scotia—you seem to be able to cut through a lot of the partisan business and get down to doing important work.

With respect to the five options you put forward, no, I do not think it is too early to enter into some negotiations. I certainly have no objections. I said at the outset that I would not be opposed to reopening negotiations so long as Canadian carriers are going to get an equitable share in the agreement.

• 1155

I would be opposed to throwing the skies open to open competition. But if, for example, they were, and I have not had the privilege of hearing the arguments for all five different options, one certainly that would initially seem to be of interest would be increasing the number of pairings. I am not totally sure, based on what appears to have been a lack of interest in the past, whether American carriers could be pursuaded that they would like to develop a regular service into the Halifax International Airport. But if there were to be open negotiations and Canadian airlines were to get an equitable return into a profitable U.S. market, I certainly would have no objections to that kind of negotiation so long as it is going to be equitable and you are not just throwing everything open to total open competition. One of the points that I certainly want to make is the cabotage issue.

Mr. Angus: I do not believe that in your submission you dealt with the question of cargo. We met yesterday in Moncton and certainly had a bombardment of requests for full open skies in terms of cargo. This is dedicated cargo, not mixed passenger and freight. The feeling was that from an economic point of view for Atlantic Canada the ability to move fresh fish products, seafood products, in a timely fashion to American markets was essential for the development of Atlantic Canada in general. Obviously they were making a pitch for Moncton.

We heard earlier this morning a similar pitch for Halifax in terms of freight. Have you had an opportunity to consider that whole question? Just off the top, do you want to indicate whether you would have any problem with our treating cargo differently from passengers, not trading off one for the other, but whether we should look seriously at a more liberalized way of moving cargo by air between our two countries?

[*Translation*]

M. Holm: Tout d'abord, je tiens à dire d'emblée que je suis ravi de vous entendre dire que le ministre est disposé à vous écouter. Ce n'est pas que j'étais désillusionné, mais parfois en Nouvelle-Écosse on ne peut faire autrement que de se demander si un gouvenement va prêter l'oreille aux préoccupations exprimées par le grand public.

Il est très réconfortant d'entendre que votre comité travaille si bien et qu'il a de bons rapports avec le ministre. Je sais que très souvent, non seulement à la Chambre des communes, mais même ici en Nouvelle-Écosse, les comités réussissent à laisser de côté leur partialité politique et à accomplir un travail important.

En ce qui concerne les cinq options proposées, non, je ne crois qu'il soit trop tôt pour entreprendre des négociations. Je n'y vois certainement aucune objection. J'ai dit au début que je ne m'opposerais pas à la réouverture des négociations pourvu que les transporteurs obtiennent leur juste part dans cet accord.

Je ne suis pas d'accord pour que nos espaces aériens soient entièrement ouverts à la libre concurrence. Toutefois, si c'était le cas, et je n'ai pas eu l'honneur d'entendre les arguments présentés pour les cinq options différentes, il me semblerait judicieux, au départ, d'accroître le nombre de liaisons directes entre deux villes. Étant donné le manque d'intérêt qui semble avoir existé par le passé, je ne suis pas certain que l'on puisse convaincre les transporteurs américains d'assurer un service régulier vers l'aéroport international d'Halifax. Toutefois, s'il y avait des négociations publiques et si les compagnies aériennes canadiennes pouvaient réaliser de justes bénéfices sur un marché américain rentable, je n'aurais aucune objection à la tenue de telles négociations à condition qu'elles soient équitables et que l'on n'ouvre pas tous nos espaces aériens à une concurrence totalement libre. Je tiens toutefois à revenir sur la question du cabotage.

M. Angus: Je ne pense pas que vous ayez parlé du fret dans votre mémoire. Nous avons siégé hier à Moncton, où nous avons été bombardés de demandes en vue d'ouvrir totalement les espaces aériens à la concurrence pour le transport du fret. Il s'agit véritablement de fret, et non de transport mixte de voyageurs et de marchandises. Selon les témoins, il est essentiel au développement de la région de l'Atlantique en général, du point de vue économie, de permettre à cette région d'acheminer des produits de la mer, du poisson frais, dans les plus brefs délais vers les marchés américains. Ces témoins défendaient manifestement la cause de Moncton.

Ce matin, nous avons entendu les mêmes arguments en faveur du transport du fret à Halifax. Avez-vous eu l'occasion d'examiner cette question? À première vue, pouvez-vous nous dire si vous avez des objections à ce que nous traitions les marchandises de façon différente des voyageurs, sans autoriser les échanges entre les uns et les autres, plutôt que nous examinions sérieusement une façon plus libérale d'acheminer les marchandises par air entre nos deux pays?

[*Texte*]

Mr. Holm: I think it is certainly very important that we do look at ways of improving our cargo transport. One of my concerns when we were talking about cabotage was that some of the more regional services may be cut back and eliminated, and I use the example of Yarmouth and the elimination of Air Atlantic service.

There is the need to get certain products and fisheries products out on a regular scheduled basis and as timely as possible. Certainly I would have no difficulty so long as in so doing you are not trading off the other.

Mr. Angus: As a final comment, Mr. Chairman, Mr. Holm's comments about Yarmouth parallel what we learned last week in Winnipeg, the fact that the city of Brandon, a fairly large centre, it would appear no longer has any air service whatsoever. I am afraid that may be the sign of things to come.

Mr. Holm: Yarmouth lost their rail service too.

Mr. Angus: So when are they cutting off the roads? Thank you, Mr. Holm.

Mr. Crosby: Mr. Holm, perhaps you have listened to some of the testimony of the previous witnesses, but we have heard from the Commercial Travellers' Association at the committee this morning that they want better access to the United States. They expressed their belief that competition would give rise to quicker service and lower prices.

Members of the tourist industry have said it is essential that we have access to U.S. hubs for two-way service, so that people can get to Halifax and Atlantic Canada to participate in conventions and other large-scale activities. It is also equally essential that people be able to travel to U.S. hubs or through U.S. hubs for business purposes. You have given your brief and indicated your views on deregulation and so on. How do you suggest that we get access to the United States hubs from Atlantic Canada, particularly from Halifax?

Mr. Holm: Thank you very much, Mr. Crosby. I think this is the first time I have ever appeared before my own MP.

I guess there would be a number of different options. Mr. Angus was mentioning five types of things that would cover it. I confess I have not spent a great deal of time studying what would be the most appropriate method to gain access to those different markets, but off the top, what I would tend to favour would be through the negotiation process, negotiating pairing of cities, pairing of airports. In return for an American airline, air carrier, getting access to the Halifax market, we would have access, or one of the Canadian airlines would have access to an American market, an American city.

[*Traduction*]

M. Holm: Il importe d'examiner des façons d'améliorer le transport du fret. Ce qui me préoccupe entre autres, lorsqu'on parle de cabotage, c'est que l'on risque de comprimer et de supprimer certains services à vocation régionale, et je cite l'exemple de Yarmouth et de la suppression du service d'Air Atlantique.

Il faut absolument que certains produits, notamment ceux de la pêche, puissent être acheminés au moyen de services réguliers et dans les plus brefs délais possibles. Cela ne me poserait aucun problème à condition qu'il n'y ait pas de possibilité d'échange entre les deux.

M. Angus: Pour terminer, monsieur le président, M. Holm a fait une comparaison avec Yarmouth et je rappelle que la semaine dernière, à Winnipeg, nous avons appris que la ville de Brandon, centre urbain relativement important, ne dispose apparemment plus de services aériens du tout. Je crains que ce ne soit un signe des temps.

M. Holm: Yarmouth a aussi perdu son service ferroviaire.

M. Angus: Quand va-t-on supprimer les routes? Je vous remercie, monsieur Holm.

M. Crosby: Monsieur Holm, vous avez peut-être entendu certains des témoins qui vous ont précédé, mais lorsqu'ils ont comparu devant notre comité ce matin, les représentants de l'Association des voyageurs commerciaux ont déclaré qu'ils souhaitent avoir plus facilement accès aux États-Unis. Ils se sont dits convaincus que la concurrence entraînera un service plus rapide et des tarifs moindres.

Des représentants de l'industrie du tourisme ont déclaré qu'il est essentiel pour nous d'assurer des liaisons aller-retour jusqu'à des plaques tournantes aux États-Unis, de façon à ce que les gens puissent se rendre à Halifax et dans la région de l'Atlantique pour participer à des congrès et à d'autres activités de grande envergure. Il est également essentiel que les gens puissent voyager jusqu'à des plaques tournantes américaines, ou du moins les traverser, dans le cadre de voyages d'affaires. Vous nous avez remis votre mémoire en nous donnant votre avis sur la déréglementation et autres questions. Comment, selon vous, pouvons-nous avoir accès aux plaques tournantes américaines à partir de la région de l'Atlantique, et surtout de Halifax?

M. Holm: Merci beaucoup, monsieur Crosby. C'est la première fois que je comparais devant mon propre député.

Je suppose qu'il existe diverses options. M. Angus a parlé de cinq possibilités éventuelles. J'avoue n'avoir pas consacré beaucoup de temps à étudier quelle serait la méthode qui conviendrait le mieux pour donner accès à ces différents marchés, mais à première vue, j'opterais pour la voie de la négociation, c'est-à-dire pour négocier la création de liaisons directes entre deux villes et entre deux aéroports. Une compagnie aérienne américaine pourrait avoir accès au marché d'Halifax et, en échange, l'une de nos compagnies aériennes aurait accès à un marché américain, à une ville américaine.

[*Text*]

• 1200

Mr. Crosby: That is interesting. You talk about the airlines. Mr. Mounce said very specifically in his presentation, or his group said in their presentation, they do not really care how you get back and forth to Halifax or Atlantic Canada. The important thing is to be here, to be able to participate in a convention, use the services at the hotels and other tourist facilities. I gather you do not take the same position. It does matter to you.

Mr. Holm: No, I do not. It does matter to me. In all due respect, for somebody to say they do not care who carries the passengers, or to say that they do not care. . . I am very concerned that—

Mr. Crosby: Perhaps we should—

Mr. Holm: You also have to take a look at the larger picture. If we are going to be placing Canadian carriers, the major airlines, major carriers in Canada in a disadvantaged situation that could have impacts on their abililty to provide regional services to other areas, then I say that it does matter and that you have to look at the large picture.

Mr. Crosby: The statistical information indicates that the Halifax International Airport has exceeded all expectations—

Mr. Holm: Indeed, yes.

Mr. Crosby: —of growth since a 20–year plan was established in 1986 and it is now up to its year 2001 level. There is a strong indication that the Halifax International Airport has become the aviation centre. Would you agree with the development of the Halifax International Airport as the main hub for Atlantic Canada? Would you encourage that kind of concentration of government resources at the Halifax International Airport so that Halifax can become the gateway to Atlantic Canada?

Mr. Holm: Halifax has, like it or not, become the hub of Atlantic Canada and the gateway, so to speak, into Atlantic Canada, yes. At the same time that the Halifax figures have gone up—and you pointed out quite correctly that the numbers have exceeded projections—service in other areas, direct services between Sydney, for example, and upper Canada or Toronto and so on, those services were discontinued. The jet services to Yarmouth were discontinued. So Halifax has grown, in part as a result of, I would suggest, the intentional policies taken by the airlines to develop their feeder services. What I am saying is that while that has benefited the growth of Halifax, it has, I would suggest, reduced the level of service and convenience and increased the costs to the other areas.

Mr. Crosby: You are saying that the Halifax growth has been at the expense of other centres.

Mr. Holm: I would suggest it has to some extent, yes.

[*Translation*]

M. Crosby: C'est intéressant. Vous parlez des compagnies aériennes. M. Mounce ou plutôt l'un des ses collaborateurs a déclaré au cours de son exposé qu'il ne s'intéresse guère à la façon dont on peut se rendre à Halifax ou à la région de l'Atlantique ou en revenir. Ce qui importe, c'est d'être présent, de pouvoir participer à un congrès, d'utiliser les services hôteliers et d'autres installations touristiques. Je suppose que vous n'adoptez pas la même position. Pour vous, c'est important.

M. Holm: Effectivement, pour moi c'est important. Soit dit en toute déférence, lorsque quelqu'un prétend que peu importe qui transporte les voyageurs, ou encore qu'il ne voit aucune différence. . . Je crains vivement que. . .

M. Crosby: Nous devrions peut–être. . .

M. Holm: Il faut également envisager la question dans un plus vaste contexte. Si nous plaçons les transporteurs canadiens, les principales compagnies aériennes du Canada, dans une position désavantageuse qui risque de nuire à leur capacité d'assurer des services régionaux vers d'autres régions, alors je pense que cela est important et qu'il faut replacer les choses dans une plus vaste perspective.

M. Crosby: D'après les données statistiques dont on dispose, l'Aéroport international d'Halifax a dépassé toutes les attentes. . .

M. Holm: C'est exact.

M. Crosby: . . .en matière d'expansion depuis l'établissement d'un plan de 20 ans en 1986, puisqu'il a atteint son niveau prévu pour l'an 2001. Il y a tout lieu de croire que l'Aéroport international d'Halifax est devenu le centre de l'aviation. Approuvez–vous l'expansion de cet aéroport comme principale plaque tournante pour la région de l'Atlantique? Favoriseriez–vous une telle concentration des ressources gouvernementales à l'Aéroport international de Halifax pour permettre à cette ville de devenir le principal centre d'accès au Canada Atlantique?

M. Holm: Qu'on le veuille ou non, Halifax est déjà devenu la plaque tournante et le centre d'accès, si l'on peut dire, de la région de l'Atlantique. En même temps que les données d'exploitation étaient à la hausse—et vous avez signalé à juste titre que les résultats ont dépassé les prévisions—on a supprimé des services vers d'autres régions, des services directs entre Sydney, par exemple, et le Haut–Canada, Toronto et d'autres. Les services d'avions à réaction vers Yarmouth ont été supprimés également. Halifax a donc connu une expansion due en partie, à mon avis, à la politique adoptée de propos délibéré par les compagnies aériennes en vue de développer leurs services secondaires. Ce que je veux dire, c'est que même si ces initiatives ont favorisé la croissance d'Halifax, elles ont selon moi eu pour effet de réduire le niveau et la commodité des services, tout en augmentant les coûts pour les autres régions.

M. Crosby: Voulez–vous dire que la croissance d'Halifax s'est faite au détriment d'autres centres?

M. Holm: Oui, dans une certaine mesure.

[*Texte*]

Mr. Crosby: Okay.

Mrs. Campbell: I want to welcome Mr. Holms. I want to apologize, but we all, as politicians, have little crises that develop over the course of the morning.

Mr. Holm: Indeed, we do.

Mrs. Campbell: I have read your brief and I want to go into two areas of concern. One is the cargo out of Halifax. Does it not seem unreasonable to you that at the height of the lobster season we have a problem in getting our cargo, lobster, out of Halifax?

Mr. Holm: Indeed it does. And I have another concern. If in the height of the lobster season the industry is opened up totally and the competition... I referred to cabotage before, but if you were to open it up totally so that some of the regional services could be downsized or even eliminated, the problems of getting the cargo to Halifax, the lobster to Halifax, would be made even more severe.

• 1205

Mrs. Campbell: But would you separate the open skies policy and say we should be able to tackle cargo separately from passenger?

Mr. Holm: So long as you are not trading one off against the other.

Mrs. Campbell: That was definitely Moncton's direction when we were their yesterday—look at cargo. The two ministers from New Brunswick wanted to separate cargo but they did not want passengers touched unless you can make sure existing regional routes are safeguarded. I say that because cargo is new to us. We have lost rail and our highways leave a lot to be desired. Sometimes other routes are not as able, but right now—

Mr. Holm: And you need those parts in between that have not yet been built.

Mrs. Campbell: That is right. I know some of our local airlines have been selling off their aircraft, but I cannot believe a DC-9 or a larger plane is not available for cargo at the height of the most lucrative part of the Nova Scotia lobster season, the month of December. I cannot understand why there has been no pressure from the provincial governments or the provincial chambers on any of this. It is just the lobster fishermen versus the dealers at this stage.

Mr. Holm: I am not a big fan of total deregulation, and I think the government does have an obligation to regulate the industry so that it serves the Canadian public. I see no reason why it should not be part of a carrier's licence to operate when there is an identifiable need such as the one you are describing. The airline should be required to provide it.

[*Traduction*]

M. Crosby: Bon.

Mme Campbell: Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Holms. Je tiens à vous présenter mes excuses, mais tous les responsables politiques traversent de petites crises au cours de la matinée.

M. Holm: En effet.

Mme Campbell: J'ai lu votre mémoire et je tiens à signaler deux questions qui nous préoccupent. D'une part, le transport de fret à partir d'Halifax. Ne vous semble-t-il pas impensable que, au plus fort de la saison du homard dans notre région, il nous soit difficile de faire expédier nos marchandises, soit le homard, à partir de Halifax?

M. Holm: Si, c'est un fait. Il y a encore autre chose qui me préoccupe. Si, au plus fort de la saison du homard, l'industrie devient totalement ouverte à la concurrence... J'ai parlé tout à l'heure du cabotage, mais si aucune réglementation n'était plus en vigueur, de sorte que certains services régionaux risqueraient d'être comprimés ou même supprimés, il serait encore plus difficile de faire acheminer le fret, le homard donc, vers Halifax.

Mme Campbell: Voudriez-vous établir des conditions distinctes dans le régime d'ouverture des espaces aériens, pour nous permettre de traiter différemment le fret et les voyageurs?

M. Holm: À condition de ne pas sacrifier l'un pour avantager l'autre.

Mme Campbell: C'est exactement ce que nous ont dit les témoins que nous avons entendu hier à Moncton—n'oubliez pas le fret. Les deux ministres du Nouveau-Brunswick voulaient établir un régime distinct pour le transport du fret, mais ils ne voulaient pas que l'on change quoi que ce soit au transport des voyageurs tant qu'on ne pourrait pas garantir la protection des routes régionales actuelles. Je dis cela parce que le transport du fret est une question nouvelle pour nous. Nous avons perdu notre service ferroviaire et nos routes laissent beaucoup à désirer. Parfois, les autres voies d'acheminement ne sont pas aussi utiles, mais pour le moment...

M. Holm: Et il en reste encore des tronçons à construire.

Mme Campbell: C'est exact. Je sais que certaines de nos compagnies aériennes locales ont vendu leurs appareils, mais je ne crois pas qu'un DC-9 ou un gros avion ne puisse pas être disponible pour transporter des marchandises au plus fort de la période la plus lucrative de la saison du homard en Nouvelle-Écosse, c'est-à-dire au mois de décembre. Je ne comprends pas pourquoi les gouvernements provinciaux ou les chambres de commerce n'ont pas exercé de pressions à cet égard. Pour le moment, il n'y a que les pêcheurs de homard qui s'opposent aux commerçants.

M. Holm: Je ne suis pas un fervent partisan de la déréglementation totale, et le gouvernement est d'après moi tenu de réglementer l'industrie pour l'obliger à servir le public canadien. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas prévoir dans la licence d'un transporteur que celui-ci offre ses services lorsqu'il existe un besoin réel, comme celui dont vous nous parlez. La compagnie aérienne devrait être tenue d'assurer ce service.

[*Text*]

Mrs. Campbell: Do you think there should be flexibility so that if for instance there is a chance to fill an aircraft with fresh lobsters for the European market we should be able to do it instantly on a charter basis?

Mr. Holm: Yes.

Mrs. Campbell: We should be able to do it instantly with say Federal Express or Flying Tigers or whoever wants to come in and take the load. We were told in New Brunswick yesterday that they are able to do it on a charter basis.

Mr. Holm: I think that deserves to be looked at, but I also think pressure should be placed on Canadian airlines, through requirements, to make sure they do that.

Mrs. Campbell: You mentioned that the expected merger of Air Canada and Canadian Airlines will end the competition for passengers. On what do you base this expected merger?

Mr. Holm: I think it has been the source of much speculation in the media that Air Canada and Canadian will be merged, especially if the open skies are to go ahead. There has also been speculation that Air Atlantic will cease operations. In fact, I seem to remember reading about a memo or something that came from some one at Air Canada who was speculating about the same thing.

Air Atlantic service has already been eliminated in your area down in Yarmouth, and if you open the skies and have total open competition everybody will be competing for the most lucrative markets. That means the fringe markets will not be much of a priority. Everybody will be struggling in the main areas and the marginal regional services will be eliminated.

Mrs. Campbell: Thank you.

The Vice-Chairman: Mr. Holm, thank you for your presentation.

This meeting is adjourned until 1.30 p.m.

[*Translation*]

Mme Campbell: Faut-il prévoir une certaine souplesse, selon vous, afin de pouvoir affréter immédiatement un avion pour transporter des homards frais vers le marché européen, s'il est possible de le faire?

M. Holm: Oui.

Mme Campbell: Nous devrions pouvoir prendre une telle mesure immédiatement en nous adressant, disons, à *Federal Express* ou *Flying Tiger*, ou toute autre compagnie désireuse d'acheminer notre cargaison. Hier au Nouveau-Brunswick, on nous a dit qu'il était possible de le faire en affrétant des avions.

M. Holm: Cette question mérite qu'on y réfléchisse, et il faudrait également imposer certaines exigences aux compagnies aériennes pour les obliger à le faire.

Mme Campbell: Vous avez dit que la fusion prévue d'Air Canada et des lignes aériennes canadiennes mettra un terme à la concurrence pour le transport de voyageurs. Sur quoi se fonde cette prévision de fusion?

M. Holm: Il y a eu beaucoup de spéculation dans les médias au sujet d'une éventuelle fusion entre Air Canada et les lignes aériennes canadiennes, surtout si la politique d'ouverture des espaces aériens est adoptée. Il y a également eu des spéculations selon lesquelles Air Atlantique cesserait toute activité. En fait, je crois avoir lu un article au sujet d'une note de service ou autre émanant d'un responsable quelconque d'Air Canada et dans laquelle on parlait de la même éventualité.

Les services d'Air Atlantique ont déjà été supprimés dans votre région, à Yarmouth, et si les espaces aériens sont ouverts à la libre concurrence, toutes les compagnies rivaliseront pour accaparer les marchés les plus lucratifs. Autrement dit, les marchés d'importance secondaire n'auront plus aucune priorité. Tout le monde se battra pour assurer sa présence dans les principaux centres et les services régionaux de moindre importance seront supprimés.

Mme Campbell: Je vous remercie.

Le vice-président: Monsieur Holm, je vous remercie de votre présentation.

La séance est suspendue jusqu'à 13h30.

AFTERNOON SITTING

• 1337

The Vice-Chairman: We will resume our hearings.

We have in front of us Mr. Barry MacGregor, who represents the Yarmouth County Tourism Association. Mr. MacGregor, welcome to the committee. We look forward to your remarks.

Mr. Barrie MacGregor (Executive Director, Yarmouth County Tourism Association): Thank you very much for coming to Nova Scotia to hear the concerns of people within the province.

Before I begin my remarks, I have a couple of comments. First of all, I am also on the board of directors of TIANS, the Tourism Industry Association of Nova Scotia. I believe you heard from them this morning. I do not intend to repeat

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: Nous reprenons nos délibérations.

Le témoin suivant est M. Barrie MacGregor, qui représente la Yarmouth County Tourism Association. Soyez le bienvenu, monsieur MacGregor. Nous sommes tout oreilles pour entendre vos observations.

M. Barrie MacGregor (directeur exécutif, Yarmouth County Tourism Association): Merci beaucoup d'être venus en Nouvelle-Écosse pour consulter les habitants de cette province que cette question intéresse.

Avant de commencer mon exposé, j'ai deux observations à vous faire. Tout d'abord, je siège également au conseil d'administration de l'Association du tourisme de la Nouvelle-Écosse. Je pense que cet organisme a témoigné devant vous

[*Texte*]

what they had to say, except to say that our association endorses the comments from that organization. Also, I represented our area at the transportation conference held in October from which a lot of those comments came. I assure you that although my comments are somewhat different, we support what TIANS put forward.

Prior to my coming to this session today, I made contact with the Town of Yarmouth as well as the local Chamber of Commerce. So although I do not really represent them, certainly there is good communication. I checked the list of people who are presenting, and I understand I am the only one from our end of the province who is here.

First of all, I will read through my brief and then respond to any questions you have.

I am currently the executive director of the Yarmouth County Tourist Association. I have been a resident of Yarmouth County for the past 12 years, and in that time I have served on, created, or been employed by most of the economic development agencies in the region. Although I have a general interest in transportation in Canada and a more focused one in regard to Nova Scotia, my main purpose today is to address concerns from a Yarmouth perspective. My comments will relate primarily to services rendered to people in southwest Nova Scotia through Yarmouth airport. I suspect, though, that my concerns are echoes of those expressed by people from similiar regions and in like circumstances across the country.

The area serviced by the Yarmouth airport includes the three counties of Yarmouth, Digby, and Shelburne, made up of a population of some 75,000 people. We have grown accustomed to having regular scheduled air links with Halifax and Boston, serviced by Air Canada until the recent past.

For the past few years Air Nova and Air Atlantic have provided scheduled service. Last month Air Atlantic dropped out of Yarmouth, and earlier this year Air Nova dropped its early morning flight to Halifax. To outline our current situation, we now have two flights a day from Halifax en route to Boston and the return legs to Halifax land in Yarmouth as well.

The points I wish to make simply outline our current situation. I do not intend, nor am I able, to put forward specific concerns in regard to the talks scheduled with the United States in regard to future arrangements between the two countries. I want to take this opportunity to stress how important the air link from southwest Nova Scotia to the rest of the world is and to ask those representing us in the talks to not put our current level of service in jeopardy. That is the main purpose of my being here today.

[*Traduction*]

ce matin. Je n'ai pas l'intention de répéter ce qui vous a été dit, si ce n'est pour rappeler que notre association souscrit aux observations de cet organisme. En outre, j'ai représenté notre région à la conférence sur les transports tenue en octobre dernier et qui a donné lieu à bon nombre de ces commentaires. Je puis vous assurer que même si mes observations sont quelque peu différentes, nous appuyons la prise de position de l'Association du tourisme de la Nouvelle-Écosse.

Avant de venir témoigner devant vous aujourd'hui, j'ai communiqué avec la ville de Yarmouth ainsi qu'avec la chambre de commerce locale. Même si je ne représente pas ces organismes, il existe de bons rapports entre nous. J'ai vérifié la liste des témoins qui doivent comparaître et je crois comprendre que je suis le seul représentant de notre bout de la province.

Je vais tout d'abord vous lire mon mémoire, après quoi je répondrai à vos questions.

Je suis actuellement le directeur exécutif de la Yarmouth County Tourist Association. J'habite dans le comté de Yarmouth depuis 12 ans et au cours de cette période, j'ai travaillé pour la plupart des organismes de développement économique de la région, et participé à leur création. Même si je m'intéresse de façon générale au transport au Canada et de façon plus particulière au transport en Nouvelle-Écosse, mon objectif aujourd'hui est de vous faire part des préoccupations relatives à la ville de Yarmouth. Mes observations porteront essentiellement sur les services offerts aux habitants du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse par l'aéroport de Yarmouth. Je suppose que mes observations se rapprochent de celles formulées par les habitants de régions semblables et qui se trouvent dans des situations identiques dans tout le pays.

La région desservie par l'aéroport de Yarmouth englobe les trois comtés de Yarmouth, Digby et Shelburne, pour une population totale de près de 75,000 habitants. Nous nous sommes habitués à pouvoir compter sur des liaisons aériennes régulières entre notre ville et Halifax et Boston qu'assurait Air Canada jusqu'à tout dernièrement.

Depuis quelques années, Air Nova et Air Atlantique assurent les services réguliers. Le mois dernier, Air Atlantique a supprimé son service à Yarmouth et au début de l'année Air Nova a supprimé son premier vol du matin vers Halifax. Pour vous décrire la situation actuelle dans laquelle nous nous trouvons, nous avons actuellement deux vols par jour à partir d'Halifax et à destination de Boston, et les vols de retour vers Halifax font également escale à Yarmouth.

Je veux simplement vous expliquer notre situation actuelle. Je n'ai pas l'intention, et cela m'est d'ailleurs impossible, de vous faire part de préoccupations précises relativement aux négociations prévues avec les États-Unis en ce qui a trait aux ententes futures entre nos deux pays. Je tiens à profiter de l'occasion pour insister sur l'importance des liaisons aériennes entre le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et le reste du monde et demander à ceux qui nous représentent au cours de ces négociations de ne pas remettre en question le niveau de service dont nous disposons à l'heure actuelle. C'est la principale raison de ma présence ici aujourd'hui.

[*Text*]

• 1340

First of all, Nova Scotia is almost an island and its transportation links can best be described as fragile. Living at the end of the province, almost a half-day's drive from Halifax International Airport, makes access to the rest of the country very difficult. The current service meets our needs relatively well for both business and pleasure.

Second, the presence of an air link with the rest of the country and, indeed, with Boston sends a clear signal to businesses thinking of locating in this area. Being able to get to Toronto, Ottawa, Montreal, Washington, etc. from Yarmouth airport—and you can get there and back in a day—gives the area a degree of sophistication that it would not otherwise have. The current service also supports businesses that are now located here and might be forced to move if the service is further curtailed or lost.

However, the signal to us in the Yarmouth area has become fuzzy. A few years ago, Transport Canada spent $13 million on upgrading the Yarmouth airport. Shortly after, we lost the DC-9 service from Air Canada. This service was replaced by two feeder airlines and lots of choices. We now have one airline with a reduced schedule and the contemplation of further reductions. Significant improvements have recently been made to runways and navigation equipment, while on the other hand we are now told service will have to be user-pay.

It is no joke to suggest that Yarmouth may have one of the most up-to-date airports in Canada and no flights within the near future. My question is: what will a more open skies approach to air traffic hold for us? I do not know, and I assume I probably represent the thoughts of a lot of our citizens in the area.

My third and final point is that before going into the talks with the U.S., it would be helpful to have a clear statement from the Canadian government in regard to regional airports and regional carriers. We assume that air links are part of a regional economic support system and a necessary expenditure in a country the size of Canada. The current talk about user-pay is not realistic in Yarmouth or for regional connector airlines. We need a policy statement that indicates both will be protected regardless of what happens as a result of the talks.

As I told you in the beginning, I am not an expert in air travel, but a community representative with concerns about the future of our air links with the rest of the country, as well as with the United States. Our region will be watching as the talks progress and, more important, will see and live with the results. I hope you will see that our concerns are a consideration in your negotiations. Thank you.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. MacGregor. I assume Ms Campbell would like to question the witness.

[*Translation*]

Pour commencer, la Nouvelle-Écosse est presqu'une île et ses moyens de transport peuvent être considérés comme fragiles. Lorsqu'on vit à l'autre bout de la province, à près d'une demi journée de voiture de l'aéroport international d'Halifax, l'accès au reste du pays est bien difficile. Le service actuel satisfait relativement bien nos besoins, tant au niveau des affaires que celui des loisirs.

Deuxièmement, l'existence d'une liaison aérienne avec le reste du pays de même qu'avec Boston serait un attrait clair pour les entreprises songeant à s'établir dans la région. Le fait de pouvoir se rendre à Toronto, Ottawa, Montréal, Washington, etc. à partir de l'aéroport de Yarmouth, dans la même journée, donne à la région une qualité dont elle serait autrement démunie. Les services actuels aident également les entreprises établies ici qui pourraient être obligées de déménager si le service était réduit ou supprimé.

Le message donné à la région de Yarmouth s'est toutefois un peu troublé dernièrement. Il y a quelques années, Transports Canada a dépensé 13 millions de dollars pour moderniser l'aéroport de Yarmouth. Peu de temps après, nous avons perdu le service d'un DC-9 d'Air Canada. Ce service a été remplacé par deux lignes d'apport et des choix multiples. L'horaire d'une ligne aérienne a été réduit et l'on envisage des réductions supplémentaires. On a d'une part apporté des améliorations importantes aux pistes et au matériel de navigation et d'autre part, on nous dit que le service devra être payé par les utilisateurs.

Il est triste de constater que Yarmouth pourrait être l'un des aéroports les plus modernes du Canada, où il n'y aurait hélas bientôt plus aucun vol. Je me demande ce que nous apportera l'ouverture des espaces aériens? Je ne le sais pas et je présume que beaucoup de mes concitoyens sont dans le même cas.

Troisièmement, je pense qu'avant d'entreprendre des négociations avec les États-Unis, le gouvernement du Canada devrait déclarer clairement sa position par rapport aux aéroports et aux transporteurs régionaux. Nous estimons que les liaisons aériennes constituent un soutien à l'économie régionale et une dépense nécessaire dans un pays de la taille du nôtre. Les propositions de paiement par l'utilisateur ne sont pas réalistes pour Yarmouth ou pour des lignes aériennes régionales de correspondance. Il faudrait un énoncé de politique garantissant que ces deux dernières seront protégées, quelle que soit l'issue des négociations.

Comme je vous l'ai dit dès le départ, je ne suis pas un spécialiste du transport aérien mais un représentant de la collectivité qui s'inquiète de l'avenir de nos liaisons aériennes avec le reste du pays ainsi qu'avec les États-Unis. Notre région s'interessera aux négociations. Mais ce qui importe le plus, c'est qu'il devra vivre avec les conséquences. J'espère que vous tiendrez compte de nos préoccupations dans vos négociations. Merci.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur MacGregor. Je présume que madame Campbell voudrait poser des questions au témoin.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: Mr. Chairman, since I might be considered prejudicial, since he comes from Yarmouth, in my riding, I will pass to the other committee members and perhaps go at the end of the questioning. Then I might be able to pick up on the things Mike says.

Mr. Angus: I think, Mr. Chairman, what our colleague means is that she wants us to educate ourselves first.

Mr. MacGregor, thank you very much for your presentation today. The concern you express is not a new one in terms of what this committee has heard, and certainly a number, if not almost all, of the groups have said in varying ways that they do not want a full open skies policy. They do not want cabotage. They are looking for some new north-south links.

Assuming the committee decides to reject cabotage and that the minister and the negotiator agree that cabotage is not on the table, do you have any difficulty with additional links between Halifax and Atlanta or Edmonton and some location in the States, as long as the link does not directly or indirectly impact on Yarmouth?

Mr. MacGregor: No problem at all, providing there is no impact. I think the position I have to take on this issue is unfortunately a rather parochial one because of—

Mr. Angus: Do not apologize for that.

• 1345

Mr. MacGregor: —I am not apologizing for it—because of my personal interests in the area and my belief in the links throughout the country.

Secondly, being basically the sole employee of a relatively small organization with a lot of concerns, it is not possible for me to be able to come here and say that cabotage would be fine in certain cases, or whatever. I understand the terms, but I am not expert in being able to predict what would happen.

The only position I can take on it—and I am prepared to be relatively boring on it—is that I am more concerned with the effects than I am with what actually happens. As I indicated at the beginning, I support the TIANS brief where they are asking for Halifax to become a regional hub. We would like to see more traffic coming into the province. We would hope to get a share of those people, one way or the other, coming in through Halifax, perhaps going out through Yarmouth. We certainly do not wish Halifax ill in their efforts to promote tourism, but we still want to retain our links with the rest of the country.

Mr. Angus: We heard last week in Winnipeg that the city of Brandon has lost all of its air service. There is some question that they may have something twice a week, but basically no air service at all. They used to be served by jets. In fact, they used to be linked with Thunder Bay.

[*Traduction*]

Mme Campbell: Monsieur le président, on pourrait considérer que je ne puisse pas être objective puisqu'il vient de mon comté, de Yarmouth. Je vais donc céder la parole aux autres membres du comité et je poserai mes questions à la fin des interventions. Je reviendrai donc sur certaines des déclarations de Mike.

M. Angus: Monsieur le président, je pense que notre collègue veut nous dire qu'il faut d'abord nous renseigner nous-mêmes.

Merci beaucoup pour cet exposé, monsieur MacGregor. Vos préoccupations ne sont pas nouvelles pour notre comité puisque de nombreux groupes, sinon tous les groupes, ont déclaré d'une façon ou d'une autre qu'ils ne sont pas d'accord avec une ouverture totale des espaces aériens. Ils ne veulent pas de cabotage. Ils espèrent avoir de nouvelles liaisons nord-sud.

Imaginons que le comité décide de rejeter le cabotage et que le ministre et le négociateur s'entendent pour ne pas parler du cabotage. Vous opposeriez-vous à ce que de nouvelles liaisons soient créées entre Halifax et Atlanta, ou Edmonton et une autre ville des États-Unis, si ces liaisons n'ont pas d'incidence directe ou indirecte sur Yarmouth?

M. MacGregor: Pas du tout, s'il n'y a pas de répercussions. Je pense que ma position quant à cette question est malheureusement très chauvine, parce que. . .

M. Angus: Ne vous en excusez pas.

M. MacGregor: . . .mais je ne m'en excuse pas—étant donné mon intérêt personnel pour la région et l'importance que j'accorde aux liaisons aériennes partout au pays.

Deuxièmement, étant donné que je suis pratiquement le seul employé d'un organisme relativement petit et ayant de grandes préoccupations, il ne m'est pas possible de vous affirmer que le cabotage serait très bien dans certains cas, ni rien de ce genre. Je comprends la question mais je ne suis pas suffisamment éclairé pour prédire ce qui arriverait.

Cela risque de vous ennuyer mais la seule position que je puisse exprimer, c'est que ce qui compte pour moi, c'est-à-dire les résultats et non ce qu'on fait pour y arriver. Je l'ai déjà dit, j'appuie la position de l'association du tourisme qui demande que Halifax devienne une plaque tournante régionale. Nous souhaitons un accroissement de la population de la province. Nous aimerions qu'une bonne part des passagers, d'une façon ou d'une autre, arrive par Halifax mais peut-être quitte la province par Yarmouth. Nous ne voulons certainement pas ralentir les efforts de promotion du tourisme d'Halifax mais nous voulons conserver nos liaisons avec le reste du pays.

M. Angus: La semaine dernière, à Winnipeg, nous avons appris la suppression de tous les services aériens de la ville de Brandon. Il est possible que la ville soit desservie deux fois par semaine, mais au fond, il n'y a plus de services aériens. Autrefois, la ville était desservie par des réactés. Il y avait même une liaison avec Thunder Bay.

[*Text*]

In a general way, you say you used to have jets and then you used to have something else and that has been whittled down. Can you give us an idea of what you experienced in terms of how many jet flights a day, where to, whittled down to what, in terms of service decline, and over what period of time?

Mr. MacGregor: I will have to speak in general terms. First of all, when we had the jet service we were part of a return flight, Halifax–Boston. The DC–9 aircraft came into Yarmouth. People could catch the flight down to Boston and link up or do business in Boston. When the flight turned around it landed in Yarmouth and went back to Halifax.

For all intents and purposes, this was a Boston–Halifax flight. It was booked in that respect by many people coming our way. In fact, a lot of people were in a state of shock when they found themselves landing in Yarmouth, and then learning they were going on to Saint John before they got to Halifax. Be that as it may, that is what we had at that time.

There was a lot of concern when Air Canada decided they were pulling out. We were sold on the concept that the connector lines, Air Atlantic and Air Nova, would serve our needs better. From the passenger point of view, they did. I am not clear on cargo, but I have been given to understand that people exporting fairly pricey commodities, such as lobsters, to an overseas market have now... There is simply not enough cargo space on a DASH–8 to handle those kinds of shipments.

For awhile we had excellent service out of Yarmouth, better than we have ever had.

Mr. Angus: When you say "excellent", are you talking about the number of take–offs and landings, when they were scheduled, onboard service?

Mr. MacGregor: I am talking about link–ups, the availability to get out of Yarmouth and back, and to do it in a nice way. You could do business in Halifax and get back on the same day. There was nothing in it in terms of cost, because you avoided hotel accommodation and all that. Ottawa and back, Montreal and back, Toronto and back—on early morning flights you had great service.

Mr. Angus: How long ago was that?

Mrs. Campbell: A year ago.

Mr. MacGregor: Yes, I think it was a year ago.

Mr. Angus: Is that when it disappeared or started? The industry is fairly volatile; you have to check out these timeframes.

Mr. MacGregor: We ended up with two airlines flying out of Yarmouth early in the morning.

Mr. Angus: Were they going the same place at the same time?

Mr. MacGregor: More or less. Now we have none.

Mr. Angus: You have none at all?

Mr. MacGregor: Early in the morning.

[*Translation*]

Vous avez dit que vous aviez autrefois des réactés, puis autre chose, de moins en moins de services. Pourriez–vous nous dire approximativement combien il y avait de vols de réactés par jour, où allaient–ils, qu'est–ce qu'il vous reste depuis les réductions de services et sur quelles périodes de temps a–t–on réduit ces services?

M. MacGregor: Il me faut parler en termes généraux. Pour commencer, nous avions les services d'un réacté dans le cadre d'un vol aller–retour entre Halifax et Boston. Le DC–9 venait à Yarmouth. Les passagers pouvaient prendre l'avion vers Boston, y faire affaire ou y prendre un autre vol. Lorsque l'avion revenait, il atterrissait à Yarmouth puis repartait vers Halifax.

Officiellement, il s'agissait d'un vol Boston–Halifax. C'est dans ce cadre–là qu'on faisait les réservations. D'ailleurs, beaucoup de passagers étaient surpris d'atterrir à Yarmouth et d'apprendre qu'ils devaient ensuite arrêter à Saint–John avant de se rendre à Halifax. Ce n'était pas grand'chose, mais c'est ce que nous avions.

Beaucoup de craintes ont été exprimées lorque Air Canada a décidé de se retirer. On nous a vanté les mérites de lignes de correspondances qui devaient mieux répondre à nos besoins: Air Atlantique et Air Nova. Pour les passagers, la situation s'est en effet améliorée. Je ne sais pas trop pour ce qu'il en est pour les marchandises mais on m'a laissé entendre que les exportateurs de marchandises coûteuses comme le homard, pour expédier vers des marchés outre–mer... il n'y a tout simplement pas suffisamment d'espace pour ce genre de marchandises dans un DASH–8.

Pendant quelque temps, nous avons eu un excellent service à Yarmouth, meilleur qu'auparavant.

M. Angus: Quand vous parlez d'un excellent service, parlez–vous du nombre de décollages et d'atterrissages, des horaires, du service en vol?

M. MacGregor: Je parle des liaisons, de la possibilité de quitter Yarmouth et d'y revenir agréablement. Vous pouviez aller à Halifax pour affaires et revenir le même jour. Le coût du billet était de peu d'importance puisqu'on évitait les frais d'hébergement à l'hôtel. On pouvait donc aller à Ottawa, Montréal et Toronto et en revenir. Il y avait un excellent service pour les vols tôt le matin.

M. Angus: Il y a combien de temps de cela?

Mme Campbell: Il y a un an.

M. MacGregor: Oui, je crois que c'était il y a un an.

M. Angus: Est–ce que cela a commencé ou disparu il y a un an? Il y a beaucoup de mouvement dans l'industrie et il faut bien connaître ce genre de dates.

M. MacGregor: Nous nous sommes retrouvés avec les vols de deux lignes aériennes à Yarmouth tôt le matin.

M. Angus: Les avions allaient–ils au même endroit, au même moment?

M. MacGregor: Plus ou moins. Il n'en reste plus aucun.

M. Angus: Pas du tout?

M. MacGregor: Tôt le matin.

[*Texte*]

Mr. Angus: How many flights a day do you now have?

Mr. MacGregor: We have two flights a day to Boston and two flights a day to Halifax. We have two flights a day that originate in Halifax and go Halifax–Yarmouth–Boston–Yarmouth–Halifax. They are down and back. The same aircraft goes down to Boston, turns around, comes back, one at mid-day and one in the evening.

• 1350

You are going to hear from Bruce MacLellan or Joe Randell, somebody from Air Nova, I think, later on today. They can give you better traffic figures. But I believe they are looking at cutting the evening flight.

Mr. Angus: Is it a question that as the service gets less and less attractive, fewer and fewer will fly on it; it is a self-perpetuating disappearance?

Mr. MacGregor: Of all the flights that are there, there is really only one, the current one, that is pretty useless, and that is the one that departs Yarmouth at 10.30 p.m. Again, the Air Nova people will give you better traffic figures, but the most recent ones I heard is that they are currently flying at 93% capacity.

Mr. Angus: That is useless, is that what you are saying?

Mr. MacGregor: No, no, not that flight. Overall.

Mr. Angus: What does the useless flight fly at? Is it the other 7%?

Mr. MacGregor: I do not have the figures, but I think it was 500 passengers last month. But you would have to talk to them. They have the data on that, I do not. They will have that for you, I am sure. But again, they will have to discuss their profit margins; I am not familiar with that. But they have some concerns.

Mr. Angus: They may not be willing to discuss it either.

Mr. MacGregor: Yes. But I guess as citizens within the area, we are only concerned with whether or not we can get out of here and get back in a reasonable way.

Mr. Angus: What are your alternatives?

Mr. MacGregor: There are no more rail link-ups; that is gone. The bus service is so-so. So you are really limited. For example, if I wanted to catch an early-morning flight out of Halifax, I would drive to Halifax the night before. Or if it were a mid-day flight, I might be able to link up with it. People going on vacation or what have you drive to Halifax.

Mr. Angus: What is the travel time by road?

Mr. MacGregor: Probably between three and four hours, depending on the weather and how illegal you want to be.

Mrs. Campbell: How heavy you are on the pedal.

Mr. MacGregor: Yes, Yes. But it is really a three-and-a-half-hour drive.

[*Traduction*]

M. Angus: Combien de vols par jour avez-vous?

M. MacGregor: Nous avons deux vols par jour vers Boston, et deux vers Halifax. Il y a deux vols par jour qui partent d'Halifax, pour la liaison Halifax–Yarmouth–Boston–Yarmouth–Halifax. C'est un aller-retour. Le même avion descend à Boston, fait demi-tour et revient. Il y en a un vers midi et un le soir.

Vous recevrez plus tard dans la journée Bruce MacLellan ou Joe Randell, représentant Air Nova. Ils pourront vous donner des chiffres plus précis sur la circulation. Mais je pense qu'ils songent à supprimer le vol du soir.

M. Angus: On peut se demander si à mesure que le service devient de moins en moins bon, il n'y aura pas de moins en moins de passagers; n'est-ce pas là un cercle vicieux?

M. MacGregor: De tous les vols qui passent par Yarmouth, il n'y en a actuellement qu'un seul qui soit vraiment inutile: celui dont le départ est à 22h30. Je le répète, les responsables d'Air Nova pourront vous donner des chiffres plus précis. Le dernier qu'on m'a fourni, c'est que l'exploitation est actuellement à 93 p. 100 de la capacité.

M. Angus: C'est ce que vous appelez inutile?

M. MacGregor: Non, je ne parle pas de ce vol. Je parle de l'ensemble.

M. Angus: Et quelle est la capacité utilisée pour le vol inutile? L'autre 7 p. 100?

M. MacGregor: Je n'ai pas les chiffres mais je pense qu'il y a eu 500 passagers le mois dernier. Il faudra leur poser cette question. Ils ont les chiffres, moi pas. Je suis persuadé qu'ils pourront vous répondre. Ils vont évidemment vous parler également de leur marge de profit, ce que je ne connais pas non plus. Eux aussi ont leurs soucis.

M. Angus: Ils ne voudront peut-être pas en parler.

M. MacGregor: Oui, mais en tant que citoyen de la région, ce qui nous préoccupe, c'est de savoir si nous pourrons nous déplacer d'une façon raisonnable.

M. Angus: Quelles sont les autres options?

M. MacGregor: Il n'y a plus de trains, cela a été supprimé. Le service d'autobus est passable. Le choix n'est pas bien large. Par exemple, si je veux prendre un vol du matin en partance d'Halifax, je dois me rendre à Halifax en voiture la veille. S'il s'agit d'un vol en milieu de journée, je pourrai prendre une correspondance. Souvent, les vacanciers par exemple, prennent leur voiture jusqu'à Halifax.

M. Angus: Et la route est longue?

M. MacGregor: Il faut mettre entre trois et quatre heures, selon l'état des routes et le respect qu'on a pour les limites de vitesse.

Mme Campbell: Si on a le pied pesant ou non, quoi.

M. MacGregor: Oui, c'est cela. En fait, il faut mettre trois heures et demie.

[*Text*]

Mr. Angus: Thank you, Mr. MacGregor. I appreciate your coming before us.

Mr. Belsher: I have just one question to our witness. I think the very fact that Transport Canada has the airport and the facilities are there means there is a clear statement that the infrastructure is in place. We need a policy statement that indicates that about... You talk about wanting a guarantee that you will continue to have service. Are you suggesting that the government has to underwrite this service? Is that what you mean by a guarantee?

Mr. MacGregor: First of all, the government is underwriting service now, one way or another. I mean to say it is not possible for me to believe that four landings and take-offs a day are covering the cost of operating the airport.

Mr. Belsher: No, it is not.

Mr. MacGregor: The business of talking about cost recovery and user-pay in this context certainly does not make much sense to me, because unless there is some massive influx of traffic, the numbers are not going to work, or will mean a terrific reduction in service.

What I am looking for is some help in assuring that we have transportation links. I am not really sure exactly where to turn. You people are here today, so I am asking you to make it a consideration in whatever you come up with in your findings. But do I suggest that we have a government airline flying in and out of Yarmouth? I do not think so, no.

Mr. Belsher: We are actually here in the light of the future talks which will commence some time in 1991 with north-south traffic between Canada and the U.S.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): What is the population of Yarmouth?

Mr. MacGregor: The Town of Yarmouth is about 8,000 or 9,000, the county is 26,000. I would suggest that the area the airport services is somewhere between 75,000 and 100,000. I would think once you get past the Liverpool and Middleton area, people would drive into Halifax International Airport.

Mr. Schneider: With respect to the $50 million that was spent at the airport, I think all of us as taxpayers certainly would not like to see that underutilized. The question I have first is—time for a commercial from you—how aggressive has Yarmouth and area been in marketing Yarmouth from a business point of view, from a tourism point of view?

• 1355

Mr. MacGregor: I believe there is certainly room for improvement. I think that is one of the reasons I have currently changed jobs to work within tourism, having worked with other economic development agencies. And we are in the process now of doing more. There is certainly no question in my mind that there is the need for more to be done. In fact, to come here I left a meeting that is taking place at the Prince George Hotel on the new five-year marketing plan for tourism in Nova Scotia. There are some things linked in there.

[*Translation*]

M. Angus: Merci, monsieur MacGregor. Je vous remercie pour votre comparution.

M. Belsher: Je n'ai qu'une question pour notre témoin. Puisqu'il y a un aéroport et des installations de Transports Canada à Yartmouth, il est clair que l'infrastructure nécessaire existe. Il nous faut un énoncé de politique qui dise que... Vous voulez qu'on garantisse que vous continuerez à avoir du service. Le gouvernement devrait-il être responsable de ce service? Est-ce là ce que vous voulez dire?

M. MacGregor: Pour commencer, le gouvernement est déjà responsable du service, d'une manière ou d'une autre. Ce que je veux dire, c'est que je ne peux pas croire que quatre atterrissages et décollages par jour suffisent pour défrayer l'exploitation de l'aéroport.

M. Belsher: Non, sûrement pas.

M. MacGregor: C'est pourquoi il me semble insensé de parler de recouvrement des coûts et de paiement par l'utilisateur. À moins qu'il y ait un très net accroissement du trafic, on ne pourra pas joindre les deux bouts, à moins de réduire considérablement les services.

Ce que nous voulons, c'est de bons moyens de transport. Je ne sais pas vraiment à qui m'adresser. Puisque vous êtes-là, je vous demande d'en tenir compte en préparant votre rapport. Mais vous me demandez s'il devrait y avoir une ligne aérienne gouvernementale qui passe par Yarmouth? Non, je ne le pense pas.

M. Belsher: Nos consultations portent sur les négociations futures, commençant en 1991 et portant sur le trafic nord-sud entre le Canada et les États-Unis.

M. Schneider (Regina—Wascana): Quelle est la population de Yarmouth?

M. MacGregor: La ville de Yarmouth compte entre 8,000 et 9,000 habitants et le comté, 26,000. Pour la région desservie par l'aéroport, la population doit se situer entre 75,000 et 100,000 personnes. J'imagine que passé la région de Liverpool et de Middleton, les gens se rendent en voiture jusqu'à l'aéroport national d'Halifax.

M. Schneider: En tant que contribuable, aucun d'entre nous ne voudrait qu'un aéroport qui a été modernisé au coût de 50 millions de dollars soit sous-exploité. Ma première question est une occasion pour vous de vous vanter: avez-vous fait une promotion très dynamique de Yarmouth comme centre commercial et touristique?

M. MacGregor: Je pense qu'il y aurait moyen de faire mieux. C'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai changé d'emploi: faire la promotion du tourisme, après avoir oeuvré dans des agences d'expansion économique. Nous allons bientôt faire beaucoup plus. Il est pour moi évident qu'il nous reste beaucoup de pain sur la planche. D'ailleurs, pour venir ici j'ai dû m'absenter d'une réunion à l'Hôtel Prince George portant sur notre plan de marketing quinquennal pour le tourisme en Nouvelle Écosse. C'est un travail de collaboration.

[*Texte*]

Sure, there is more that should be done. I do not think we have been aggressive enough in marketing our own area. Again, we just did some marketing promoting the Atlantic flight from Portland, and now, of course, it no longer exists. It is one of these chicken-and-egg things; it is difficult to market, and then you do not have it. I think it is primarily business travel, business and pleasure travel that keeps our seats on the aircraft.

Mr. Schneider: Given that you are with a tourist association now, and given that we have heard from other tourist associations that have said their main concern is to get tourists to their locale no matter who, what or how, how do you feel? Do you think that bringing people to Yarmouth is the major thrust, regardless of whether or not it is an American airline or a Canadian airline that brings them there?

Mr. MacGregor: I go back to my original position that having service is what we are looking for. I am not an owner of Air Nova or Air Atlantic. We want service that we can depend on. I think I would have a greater desire to have a Canadian company flying in and out, but that may be a nationalistic prejudice of my own. I think the existing service we have works well as far as it goes. I would rather see it supported than having outsiders encouraged. I think you will get a clearer picture of the current position of airlines like Air Nova later today when they indicate how close they are to survival or whatever. I cannot speak for them.

Mr. Schneider: The reason we ask that question is because we have as well asked various presenters to define what open skies means to them. The statement was most emphatically put by people from Calgary who came right out and said they do not care who is flying them as long as they are bringing them in. From that perspective, they fully and totally supported an open skies concept. On the other hand, I think the committee, by and large, are supportive of maintaining whatever support they can toward the Canadian air transportation competitiveness; as a result, I do not think there is a committee member who feels inclined to support a totally open skies concept. But unless you have as much competition as total deregulation will provide, are we going to get that kind of competition that you are looking for in Yarmouth, and hence the service?

Mr. MacGregor: To use an analogous situation, currently we have two ferries dock in Yarmouth, two ocean-going car ferries, one of which belongs to Marine Atlantic, which is a Government of Canada—whatever level—crown corporation, and the other is the *Scotia Prince*, which is operated by a private company. The average tourism operator could not care less which ship the person they accommodate travels on. So I think if you asked from an industry point of view, if someone is going to come in, stay the night and spend their money, they are not worried about what facility they come off. However, we hope to think we have some political power with Marine Atlantic that we perhaps do not have with the other ship, although both of them do joint marketing projects and what have you.

Mr. Schneider: I think you are right, it is becoming more and more evident across Canada that the travelling public is time and price oriented.

[*Traduction*]

Bien sûr, nous pourrions faire davantage. Je pense que nous n'avons pas été assez dynamiques dans la promotion de notre région. Mais voilà: nous avons fait la promotion d'un vol vers l'Atlantique à partir de Portland qui, bien sûr, a été supprimé. C'est le problème de l'oeuf et de la poule: le produit est difficile à commercialiser, puis il disparaît. Je pense que c'est surtout la clientèle des gens d'affaires, des gens qui font des vols d'affaires et de loisirs, qui achètent des places sur nos vols.

M. Schneider: Vous travaillez maintenant avec une association de tourisme. D'autres associations de ce genre nous ont déclaré que ce qui importe pour elles, c'est d'amener les touristes chez elles, peu importe qui, quoi ou comment. Quelle est votre position? Pensez-vous que ce qui compte le plus c'est d'amener des gens à Yarmouth, que ce soit avec une ligne aérienne américaine ou canadienne?

M. MacGregor: Je reviens à ma position initiale: ce qui compte pour nous, c'est le service. Je ne suis pas propriétaire d'Air Nova ou d'Air Atlantique. Nous voulons un service fiable. Il serait pour nous préférable qu'une société canadienne nous donne ce service, mais c'est peut-être là un point de vue nationaliste. Je pense que le service actuel fonctionne bien, même s'il est réduit. Nous souhaiterions encourager ce service plutôt que celui d'étrangers. Je pense que vous comprendrez mieux lorsque des lignes aériennes comme Air Nova vous présenteront leur position et leur situation financière. Je ne peux pas parler en leur nom.

M. Schneider: Je vous pose cette question parce que nous avons également demandé à d'autres témoins de définir le concept d'ouverture des espaces aériens. Des gens de Calgary ont déclaré carrément que peu leur importe qui est le transporteur, du moment que des passagers descendent dans leur ville. De ce point de vue, ils donneraient un appui inconditionnel à l'ouverture des espaces aériens. D'autre part, je pense que le Comité veut donner son appui à la compétitivité de l'industrie canadienne du transport aérien. Par conséquent, je ne crois qu'il y ait des membres du Comité qui préconisent une ouverture totale des espaces aériens. Mais s'il n'y a pas la concurrence qu'apporterait une déréglementation totale, y aura-t-il la concurrence que vous désirez à Yarmouth et par conséquent, le service voulu?

M. MacGregor: Prenons une situation analogue. Nous avons actuellement deux quais de traversier à Yarmouth, deux traversiers océaniques, l'un appartenant à Marine Atlantique, qui est une société d'État et l'autre, le Scotia Prince, exploité par une société privée. Pour le membre moyen de l'industrie du tourisme, peu importe quel navire leur clientèle utilise. Pour cette industrie, si une personne arrive en ville, et reste pour la nuit et y dépense de l'argent, le service de transport utilisé est le cadet de leurs soucis. Nous aimons toutefois croire que nous avons un certain pouvoir politique auprès de Marine Atlantique, ce que nous n'avons pas avec l'autre navire, bien qu'il y ait une collaboration entre les deux sociétés pour des projets de marketing, par exemple.

M. Schneider: Je crois que vous avez raison. Il est de plus en plus évident qu'au Canada, les voyageurs tiennent compte des horaires et des prix.

[*Text*]

Mr. MacGregor: Oh yes. Sure.

Mr. Schneider: They will wave flags after that has been satisfied. I am afraid you are right.

Mr. Crosby: To underline my colleague's point, of course we would all like to have a balance between the interests of the airlines, the community and the customers, but at some point you may have to distinguish between the airline interests on the one hand and the community and the customer on the other hand. I take it from what you have said that you would have to choose the community/customer interest over the specifics of whatever airline is involved.

• 1400

Mr. MacGregor: Yes.

Mr. Crosby: On that point—because Mr. Schneider also mentioned a promotion—do you know of any other airlines beyond Air Atlantic and Air Nova that have shown an interest in Yarmouth? For instance, Bar Harbor Airline appears to me to be a small New England operator close by.

Mr. MacGregor: I think it has been a couple of years since I have heard of other airlines applying for routes. There was quite a number of them. I believe some of them were even smaller than Bar Harbor Airlines. IMP ran a very modest service that was not effective at all. They could only carry four, five or six passengers. It did not really work. They eventually abandoned it. I really do not know of any others currently looking at service into Yarmouth.

Mr. Crosby: It would seem to me, though, that Yarmouth as a community, in terms of all the potential economic spin-offs, would be best served if there was relatively open access to servicing Yarmouth. You might attract more airline interest the more open to competition the situation was.

Mr. MacGregor: Mr. Crosby, I am not sure I agree with that. We have already had two of what we feel are relatively well organized, scheduled carriers coming in. I am sure one of them, if they were making a go of it, would have continued. They have stopped. Air Atlantic has been able to stop servicing Yarmouth.

The thing that perhaps concerns us is, if somebody came in and offered service for awhile and took off enough of the profit margin so that the existing carrier decided, if it was at all possible, to drop or reduce service, we could end up with nothing. I guess that encapsulates our concern.

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): I have one short question, Mr. MacGregor. What is the share of U.S. tourism in your area compared with the rest of the country? Is it very significant or very small?

Mr. MacGregor: It is pretty safe to say that a tourist in Yarmouth is probably an American. I would say that probably 90% of our tourism traffic is from the U.S. We are not typical of the rest of Nova Scotia.

Mr. Pronovost: From New England especially?

[*Translation*]

M. MacGregor: Certainement.

M. Schneider: Le patriotisme passe après la satisfaction de ces besoins. Vous avez malheureusement raison.

M. Crosby: Pour faire comprendre l'argument de mon collègue, il est évident que nous voudrions tous arriver à un équilibre entre les intérêts des lignes aériennes, de la collectivité et de la clientèle. Mais il faudra peut-être choisir entre les intérêts de la ligne aérienne d'une part, et ceux de la collectivité et de la clientèle, d'autre part. Vous semblez vouloir faire passer les intérêts des collectivités et des passagers avant ceux des compagnies aériennes, quelles qu'elles soient.

M. MacGregor: C'est exact.

M. Crosby: À ce propos, et comme M. Schneider mentionnait également une campagne de promotion, savez-vous si une compagnie aérienne, mises à part Air Atlantique et Air Nova, s'intéresse à Yarmouth? À proximité, en Nouvelle-Angleterre, nous avons par exemple une petite compagnie comme Bar Harbor Airlines.

M. MacGregor: Cela fait plusieurs années que je n'ai plus entendu parler d'autres compagnies aériennes qui auraient demandé à exploiter une ligne. À l'époque il y en avait plusieurs, dont certaines plus petites encore que Bar Harbor Airlines; par exemple, IMP avait une liaison tout à fait insuffisante, ne pouvant transporter que quatre à six passagers, elle était inefficace et ils ont fini par y renoncer. Je n'ai entendu parler d'aucune autre compagnie qui s'intéresserait à établir une liaison avec Yarmouth.

M. Crosby: Il me semble cependant que Yarmouth ne pourrait que bénéficier de retombées favorables si l'on y avait accès relativement facilement. Plus il y aurait concurrence, plus il y aurait de chances d'intéresser les compagnies aériennes.

M. MacGregor: Monsieur Crosby, je ne pense pas pouvoir être d'accord avec vous sur ce point. Nous avons déjà eu deux compagnies aériennes relativement bien organisées, à horaire fixe, qui ont établi une liaison avec Yarmouth; l'un d'entre eux, j'en suis certain, aurait pu persévérer mais tous deux ont renoncé à la liaison. Air Atlantique a pu cesser de desservir Yarmouth.

Ce que nous craignons, c'est que si une compagnie proposait d'établir une liaison et parvenait à accaparer suffisamment la marge bénéficiaire pour que le transporteur actuel décide, si c'est possible, de réduire ou d'abandonner la liaison, de nous retrouver les mains vides. C'est cela que nous redoutons.

M. Pronovost (Saint-Maurice): Une petite question, monsieur MacGregor: quelle est la part du tourisme américain dans votre région, en comparaison du reste du pays? Est-elle considérable ou minime?

M. MacGregor: Il y a gros à parier, à Yarmouth, que tout touriste est un Américain, admettons que 90 p. 100 des touristes viennent des États-Unis. Ce n'est pas caractéristique pour le reste de la Nouvelle-Écosse.

M. Pronovost: De la Nouvelle-Angleterre, en particulier?

[*Texte*]

Mr. MacGregor: Yes, of course—in diminishing numbers, in concentric circles. The further you get from Portland, Bar Harbor and Boston, the fewer the numbers. Primarily they are from New England, although there is a significant population from the "mid-Atlantic" down in Baltimore, Philadelphia and near the midwest.

Mr. Pronovost: What mode of transportation do most of them use?

Mr. MacGregor: A lot of it is by car. There is a fair bit of motor coach, and not that much—

Mr. Pronovost: Has there been a marked decrease in the use of cars during the last few years? In almost every part of the country there has been a decrease of tourism in Canada by car and an increase in the use of planes.

Mr. MacGregor: I am sorry, I cannot answer that. It has not been that marked a decrease. If there was a serious decrease, I would know it off the top of my head. I am sorry. I do get the figures, but I do not have them here with me.

Mrs. Campbell: I would like to make a few comments. One of the ferries operates only in the summer. The other one operates all year. It is a connection. That, of course, is Marine Atlantic.

At one point in the mid-1970s, two jet services were coming into Yarmouth in the summer because of the tourism. Two Air Canada were jets coming in. Perhaps that was done away with when you were not in Yarmouth. I know it goes back, but it just goes to show that tourism certainly increases in the summertime, as does the need. Air Nova will be here, but I imagine that in the summertime when they had the three flights going to the U.S., they were probably filled coming back with tourists coming into Yarmouth.

• 1405

Mr. MacGregor: They will have to address that.

Mrs. Campbell: I end up by saying that your brief more or less epitomizes the need for a regional carrier coming into Yarmouth, not just for tourism but for business.

Mr. MacGregor: Yes. Given our choice, if the question were asked whether we want another U.S. carrier coming in or upgraded service with the existing carrier, we would go with the latter and ask for continued and upgraded service from Air Nova.

Mrs. Campbell: If they could do it.

Mr. MacGregor: If they could do it.

Mrs. Campbell: If you think of open skies, you can go three routes. You can say no open sky, you can say some open sky, or full open sky. Yesterday the Province of New Brunswick said with regard to regional airports they did not want anything that was going to go against safeguarding the present service to those aiports, and I would classify Yarmouth in the same way. They definitely stressed cargo, and I think there is a valid point in cargo. But for some of these areas like Yarmouth, like Charlo, like Bathurst, like Saint-Leonard in the future, they did not want that at a disadvantage if it meant giving open access to an American carrier to come in and pick up the lucrative runs at the

[*Traduction*]

M. MacGregor: Oui, bien entendu, les plus nombreux venant des régions adjacentes, et leur nombre diminue au fur et à mesure qu'on s'éloigne, en cercles concentriques. Le gros des touristes provient de la Nouvelle-Angleterre, encore qu'il y en ait un certain nombre de la région de Baltimore, Philadelphie et le Midwest; plus vous vous éloignez de Portland, Bar Harbor et Boston, moins nombreux sont les touristes.

M. Pronovost: Quel est le mode de transport de la majorité?

M. MacGregor: C'est surtout la voiture, puis un certain nombre qui viennent par autocar et moins nombreux sont. . .

M. Pronovost: Le nombre de voitures a-t-il considérablement diminué au cours des dernièrs années? On constate, dans presque tout le Canada, une diminution des touristes motorisés et une augmentation des voyageurs par avion.

M. MacGregor: Je regrette, mais je ne puis répondre à cette question. Si diminution il y a eu, elle n'est certainement pas très forte car autrement je le saurais. On me fait parvenir les chiffres, mais je suis désolé, je ne les ai par sur moi.

Mme Campbell: J'ai quelques observations à faire. L'un des traversiers ne fonctionne qu'en été, l'autre, de Marine Atlantique, est une liaison qui fonctionne toute l'année.

Au milieu des années 1970, Yarmouth avait, pendant l'état, deux liaisons aériennes à cause du tourisme, deux avons à réaction de Air Canada. Cette liaison a peut-être été supprimée pendant que vous n'étiez pas à Yarmouth; je sais que cela remonte à un certain temps, mais c'est bien la preuve qu'il y a recrudescence du tourisme en été, et que le besoin existe donc. Air Nova y sera, mais en été, grâce aux trois liaisons avec les États-Unis, les avions proviendront sans doute à Yarmouth remplis de touristes.

M. MacGregor: Air Nova devra étudier cette question.

Mme Campbell: Votre mémoire, en conclusion, fait bien ressortir la nécessité d'un transporteur régional desservant Yarmouth non seulement pour le tourisme, mais aussi pour les affaires.

M. MacGregor: C'est certain. Si l'on nous demandait de choisir entre un autre transporteur américain ou un élargissement des liaisons avec le transporteur actuel, nous pencherions pour la seconde option et demanderions à maintenir et améliorer les services de Air Nova.

Mme Campbell: Si c'est dans ses moyens.

M. MacGregor: C'est bien cela.

Mme Campbell: Vous pouvez embrasser de tout coeur la politique d'ouverture des espaces aériens, vous pouvez la rejeter catégoriquement ou lui concéder une petite place. Nous avons entendu hier les représentants du Nouveau-Brunswick nous dire combien ils tenaient à conserver le service actuel dans les aéroports régionaux, et Yarmouth, je pense, s'alignerait sur le Nouveau-Brunswick. Le Nouveau-Brunswick tient beaucoup au transport des marchandises, insistance qui me paraît tout à fait valable. Mais pour certaines régions comme Yarmouth, Charlo, Bathurst, Saint-Léonard, il ne faudrait pas agir contre ses propres intérêts en donnant libre accès aux liaisons lucratives, au détriment des

[*Text*]

expense of the others. Would you prefer to see more access into Halifax at the expense of Yarmouth?

Mr. MacGregor: No.

Mrs. Campbell: It took a long time to get that answer. Thank you.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. MacGregor. We certainly appreciate your coming here today and giving us your views. They will be taken into account in formulating our report.

Mr. MacGregor: Thank you very much for the opportunity.

The Vice–Chairman: We will adjourn for five minutes until the next witness comes in.

• 1408

• 1416

The Vice–Chairman: Perhaps we can resume consideration of the Canada–U.S. Air Transportation Agreement. We have appearing in front of us Mayor Ron Wallace from the City of Halifax. Mayor, welcome and thank you very much for the hospitality we have been shown in your city. We certainly are pleased to be here.

His Worship Ron Wallace (Mayor, City of Halifax): Thank you very much. Welcome to Halifax. Bob Corbett and, I gather, Ken Atkinson are slightly delayed.

The Vice–Chairman: No, I am Ken Atkinson.

Mayor Wallace: I am sorry. We will get it straight.

The Vice–Chairman: Mr. Corbett is just out in the hallway, I think.

Mayor Wallace: I have been misinformed by Larry Schneider.

Some hon. members: Oh! Oh!

Mr. Schneider: It is absolutely impossible.

The Vice–Chairman: Your Worship, that is not the first time it has happened.

Mayor Wallace: Anyway, we welcome the committee. I think it is very important for all of Canada, but we have a special interest, of course, in our own city of Halifax. We have been looking forward to making some points before the committee and we hope the input you get and the dialogue that takes place across Canada will result in some meaningful changes that are a benefit to our city, our province and our country. We welcome the chairman and the members of the committee. We appreciate this opportunity.

I want to apologize for our director of tourism, who has a bad case of flu and can hardly talk. He asked me to make some points for tourism on his behalf. With me is Walter Thompson, who is a consultant with the province on tourism. He has a long history and experience in air service and a particular interest in the importance of an improved service to our country.

[*Translation*]

autres, aux transporteurs américains. Préfèreriez-vous voir augmenter l'accès à Halifax au détriment de l'accès à Yarmouth?

M. MacGregor: Non.

Mme Campbell: Cette réponse s'est fait attendre. Merci.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur MacGregor, d'avoir bien voulu venir nous exposer votre point de vue. Il en sera tenu compte dans notre rapport.

M. MacGregor: Je vous remercie d'avoir bien voulu m'entendre.

Le vice–président: Nous allons suspendre nos travaux pendant quelques minutes en attendant le témoin suivant.

Le vice–président: Nous allons reprendre l'examen de l'Entente Canada–États–Unis sur le transport aérien. Notre témoin est M. Ron Wallace, maire de la ville d'Halifax. Monsieur le maire, nous vous souhaitons la bienvenue et vous remercions de tout coeur de l'hospitalité que nous témoigne votre ville. Nous sommes certainement heureux d'y être.

Son honneur le maire Ron Wallace (ville d'Halifax): Je vous remercie et vous souhaite la bienvenue à Halifax. Bob Corbett et Ken Atkinson, si je ne me trompe, sont un peu en retard.

Le vice–président: Non, c'est moi Ken Atkinson.

M. Wallace: Excusez-moi, nous mettrons les choses au point.

Le vice–président: Monsieur Corbett, si je ne me trompe, est tout près d'ici, dans le corridor.

M. Wallace: C'est Larry Schneider qui m'a mal renseigné.

Des voix: Oh! Oh!

M. Schneider: C'est tout à fait impossible.

Le vice–président: Ce n'est pas la première fois que cela se produit, monsieur le maire.

M. Wallace: Quoi qu'il en soit, bienvenue au Comité. Votre mission est très importante pour tout le Canada, mais tout particulièrement pour notre ville d'Halifax. Nous tenons beaucoup à exposer notre point de vue devant le Comité et nous espérons que le dialogue qui se nouera dans tout le pays débouchera sur des changements favorables à notre ville, à notre province et à notre pays. Nous sommes heureux d'avoir parmi nous le président et les membres du Comité.

Je voudrais également vous présenter les excuses de notre directeur du tourisme, qui est si gravement grippé qu'il peut à peine parler. Il m'a prié de prendre la parole à sa place et de vous exposer le point de vue du secteur touristique. Je suis accompagé de Walter Thompson, consultant, pour la province, en matière de tourisme, qui a accumulé une longue expérience dans les services aériens et qui est conscient de l'importance, pour notre pays, d'une amélioration de ces services.

[*Texte*]

Speaking on tourism on behalf of our department and the director, who as I said could not be here, I want to make the point that all the promotion we do falls short if there is not transportation to match. We have two great airlines in Canada, but we are missing an awful lot of service for the large groups that we are trying to attract to Halifax for conventions or conferences. When we run into a group of 1,000, which is not unusual at all, it is the difficulties in transportation that often lose us that opportunity to bring the group here. It falls down when it comes to the question: how do we get here, how convenient is it? If it means moving from New York to Boston and then here, we have lost the argument.

There is in Canada a great trend towards growth in the fly/drive form of tourism, so air transportation is obviously a very important part of tourism. We can look after the people when we get them here. We count on the airlines to help us get them here.

We also think there should be an improved pattern of service to Europe. Incidentally, Halifax is closer to Europe than it is to Vancouver. I will make a point about that later.

• 1420

Recently a tourism marketing group was in Europe. They returned one or two days ago. They had great success and there was a lot of interest. The weak part was the service in getting here. In going the other way we have the problem of having Halifax common-rated, if that is the technical term. It costs as much for us to get to Europe as it does for the person from Toronto, although there must be considerably more expense to the airline. We think the air service in Canada should recognize the great and growing demand from Europe and to Europe.

It is the city's position that the location and geography of Nova Scotia places a high premium on adequate air transportation to growth markets and international business. We mentioned tourism, but it is not simply a tourism requirement; it is a fundamental economic need that covers the business, government and tourism sectors of the economy.

Nova Scotia and the City of Halifax currently have adequate air transportation to central Canada and the Atlantic provinces. It has grossly inadequate air transportation to the eastern United States, the interior North American hubs and the European market. Moreover, the lack of competition has maintained an inflated air structure in which our Halifax-Europe fare, for example, is common-rated with Montreal and Toronto.

In the pending bilateral negotiations with the United States, Halifax believes certain principles should be included that would substantially improve our air transportation pattern. First, Halifax should be included among major Canadian cities to which new bilateral issues apply. In other words, Halifax has to be specifically included in the bilateral treaty.

[*Traduction*]

Je parlerai d'abord au nom du bureau du tourisme et de son directeur, empêché de venir, comme je l'ai déjà dit et voudrais bien faire ressortir que toute campagne de promotion touristique est vaine si elle ne s'accompagne pas d'un service de transport satisfaisant. Nous avons deux grandes compagnies aériennes au Canada, mais il n'empêche que les transports sont très déficients quand il s'agit d'attirer à Halifax des groupes considérables pour des conventions ou des conférences. Quand il s'agit d'un groupe d'un millier de personnes, ce qui est courant, ce sont souvent les difficultés de transport qui font échouer le projet. Sur la question: comment fait-on pour aller à Halifax? Y a-t-il un mode de transport commode? S'il faut venir de New York et prendre un correspondance à Boston, la partie est perdue pour nous.

Le Canada connaît un grand essor dans la formule de voyage vol et voiture, de sorte que les transports aériens constituent un élément essentiel du tourisme. Nous pouvons nous charger des arrivants mais nous comptons sur les compagnies aériennes pour nous amener les voyageurs.

Nous pensons également qu'une amélioration s'impose dans les liaisons avec l'Europe et je voudrais vous faire remarquer, à cet effet, que Halifax est plus près de l'Europe qu'il ne l'est de Vancouver, mais je reviendrai là-dessus par la suite.

Tout dernièrement, un groupe de marketing du tourisme nous est revenu d'un voyage très réussi et très satisfaisant en Europe, mais le point faible, c'est d'arriver à Halifax. En direction inverse, le problème est que Halifax a un tarif uniforme, si tel est le terme technique: il nous en coûte autant d'aller en Europe que pour quelqu'un venant de Toronto, bien que le coût doit être bien plus considérable pour ces derniers. Les compagnies aériennes canadiennes devraient tenir compte de la demande croissante tant à destination qu'en provenance de l'Europe.

L'emplacement géographique de notre ville et de notre province donne une importance primordiale au transport aérien vers les marchés en expansion et au commerce international. Nous avons mentionné le tourisme, mais les besoins dépassent de beaucoup le simple tourisme, c'est une nécessité économique qui englobe le monde des affaires, du gouvernement et du secteur touristique.

À l'heure actuelle les transports entre Halifax et la province vers les Maritimes et le Canada du centre sont suffisants mais ceux à destination de la côte est des États-Unis, des plaques tournantes des grands aéroports de l'intérieur des États-Unis et du marché Européen, laissent beaucoup à désirer. En outre, l'absence de compétition a contribué à maintenir les tarifs trop élevés de sorte qu'il en coûte autant pour aller en Europe, que l'on parte de Halifax ou de Montréal et de Toronto.

Dans les négociations bilatérales en cours avec les États-Unis, certains principes devraient être incorporés, à notre avis, afin d'améliorer sensiblement les transports aériens. Tout d'abord Halifax devrait figurer parmi les grandes villes canadiennes auxquelles s'appliquent ces nouvelles questions bilatérales; autrement dit, Halifax devrait être spécifiquement inclus dans le traité bilatéral.

[*Text*]

Second, we favour a free skies principle which would permit entrepreneurial development of new routes. I want to qualify that statement by saying we agree with the principle of free skies, but we do not support haphazard changes. We want an agreement that gives equal access and is fair to both sides. We believe Halifax should be formally designated as an international gateway.

In 1988, four cities were designated as international gateways by the Department of Transportation. The department overlooked Halifax. Halifax today is an international city. It has the great container port. It has a location that is closer to Europe than it is to Vancouver. It is near the big American cities. It has all the qualifications and requirements. If you were to name one international gateway in Canada, you would have to look at Halifax.

We believe an American carrier or carriers should be granted an authority to serve Halifax. We support this only if our existing carriers fail to deliver adequate service. There would not be any opportunity for American carriers to provide this service if it was being properly provided by the existing airlines, because there just would not be an opening or an opportunity. If the opportunity is there, something is missing, and we believe it should be supplied, and hopefully by Canadian airlines or, as a fall-back, by American airlines.

• 1425

The next point is that access to Halifax should be more available from interior United States hubs. Mr. Thompson was telling me that Atlanta has lines going all over the world but not in this direction. That has to be looked at.

Next, we believe that no restrictions should be placed on the size of aircraft or frequency of service between points in the United States and Canada. We believe the customer service benefits of pre-clearance should be made available at the Halifax International Airport.

In saying all this, we believe there should be a re-emphasis or a new emphasis on the whole area of air transportation, on the passengers and on the community. The passengers really appreciate this pre-clearance program. It is a great convenience. That is exactly what we mean by finding out what it is that bothers the flying public and then trying to supply it. Pre-clearance is certainly one of the first things we would point out as being missing.

Within these basic principles I have outlined, the major air transportation needs of Halifax could be met. To recap them, they are as follows: a pattern of service to the New York market; access to interior United States hubs; promotional and special purpose fares; equitable fare-setting policies; improved service to Europe; and development of Halifax airport as the hub of the Atlantic provinces. Halifax has suffered serious economic handicaps because of the lack

[*Translation*]

En second lieu, nous sommes en faveur d'une politique d'ouverture des espaces aériens qui rende possible l'exploitation de nouvelles lignes par toutes sortes de compagnies aériennes. Permettez-moi de nuancer cette déclaration en précisant que si nous sommes en faveur d'une ouverture des espaces aériens, nous n'appuyons pas pour autant des changements faits au petit bonheur la chance. Nous voulons une entente qui assure l'accès égal et équitable aux deux parties. Halifax devrait être officiellement désigné comme aéroport international.

En 1988, quatre villes ont été désignées comme aéroports internationaux par le ministère des Transports mais Halifax n'en était pas. Halifax est devenu une ville internationale dotée d'un grand port pour la manutention de conteneurs, elle est située plus près de l'Europe que de Vancouver, elle est à proximité des grandes villes américaines, elle répond à toutes les conditions et critères et si vous deviez nommer un aéroport international de plus au Canada, Halifax serait sur les rangs.

À notre avis, un ou plusieurs transporteurs américains devraient être autorisés à desservir Halifax mais nous ne préconisons cette solution que si nos transporteurs actuels ne parviennent pas à fournir des services satisfaisants. Si ce service était déjà offert à l'heure actuelle par des transporteurs aériens canadiens, aucun transporteur américain ne pourrait en profiter. Mais, dans le cas contraire, cela signifierait qu'il manque quelque chose, et nous pensons que le service devrait être offert par des transporteurs canadiens, ce qui serait à espérer, ou par des transporteurs américains, comme solution de rechange.

Il faudrait améliorer les possibilités d'accès à Halifax, à partir de plaques tournantes en territoire américain. M. Thompson me disait qu'il y a des envolées à partir d'Altanta dans toutes les directions à travers le monde, mais par vers Halifax. Il faut examiner cette situation.

Nous pensions ici qu'il ne devrait y avoir aucune limite qui soit imposée à la grosseur des avions ou à la fréquence des vols entre les aéroports des États-Unis et du Canada. Nous pensons que les avantages du prédédouanement devraient être offerts aux clients à l'aéroport international de Halifax.

En disant tout cela, nous pensons qu'il faudrait remettre l'accent sur les transports aériens dans leur ensemble, pour les voyageurs autant que pour la localité. Les voyageurs apprécient vraiment ce programme de prédédouanement. C'est extrêmement pratique. C'est exactement ce que nous entendons lorsque nous disons qu'il faut trouver ce qui ennuie les voyageurs et tenter ensuite d'y remédier. Le service de prédédouanement est sûrement l'une des premières choses qui manquent.

En appliquant les principes de base que j'ai énoncés, on pourrait satisfaire aux principaux besoins en matière de transport aérien à Halifax. En résumé, il faudrait: un réseau de service orienté vers le marché de New York; un accès aux plaques tournantes des États-Unis; des tarifs de promotion et à des fins spéciales; des politiques équitables à l'égard de l'établissement des tarifs; améliorer le service vers l'Europe; enfin, faire de l'aéroport d'Halifax la plaque tournante des

[*Texte*]

of a balanced air transportation pattern of service. We believe the new bilateral negotiations represent a badly needed opportunity to rectify that need. We trust your negotiations will result in meeting these needs.

I want to thank you very much for the opportunity to make these few points on behalf of the City of Halifax.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Mayor.

Mrs. Campbell: I would like to welcome the Mayor of Halifax.

It is interesting to see the emphasis the City of Halifax places on having new bilateral arrangements in a north-south area, to the extent that if it has to be an American carrier, so be it. I wonder what happens to the local feeder airlines if they cannot compete with the American airline on that particular route. The American airline can undercut them. It has cheaper fuel. It does not have to fuel here, and there are many other aspects that come into play.

Before I go to that particular emphasis, I also want to ask you, as a Haligonian, if you think the Halifax business community is going north-south more than east-west.

• 1430

Mayor Wallace: As the free trade initiative develops, people are going to be looking more in a north-south direction.

On the other question, the problem of feeder airlines if we had American carriers, I am going to ask Walter Thompson.

Mrs. Campbell: We heard him this morning. I would like to know what you would say on the feeder carriers.

Mayor Wallace: I do not have the exact answer to the question of what happens to the existing feeder lines if we have American carriers.

Mr. Johnson: If an American carrier were to operate from an interior point in the United States to Halifax, it would support the feeder carriers in Halifax to the destinations they serve, exactly as a Canadian carrier would. Similarly, if somebody were coming from Deer Lake or St. John's or another point served by a feeder airline, it would connect to an American carrier at an interior point exactly the same as it would to a Canadian carrier.

Mrs. Campbell: I think of the example of going from Halifax to Boston. At present Air Nova services Yarmouth on its way to Boston. If you were to pair Halifax and Boston by having an American carrier come into Halifax, the American carrier would not have to service Boston. Just as Air Canada has a direct flight into Boston from Halifax, the American carrier could come directly into Halifax and eliminate, over time, the need for Air Nova to go into

[*Traduction*]

Maritimes. L'absence d'un ensemble équilibré de services de transport aérien a gravement défavorisé Halifax sur le plan économique. Nous pensons que les nouvelles négociations bilatérales représentent une occasion de redresser cette situation qu'il ne faut pas manquer. Nous avons bon espoir que vos négociations permettront de répondre à ces besoins.

Je vous remercie infiniment de l'occasion que vous m'avez offerte de faire valoir ces quelques points au nom de la ville d'Halifax.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur le maire.

Mme Campbell: Je souhaite la bienvenue au maire d'Halifax.

Je trouve intéressante l'insistance de la ville d'Halifax à l'égard de nouveaux arrangements bilatéraux dans l'axe nord-sud, et ce, même s'il faut se résoudre à ce que le service soit offert par un transporteur américain. Mais, en pareil cas, qu'arrive-t-il aux transporteurs subsidiaires locaux, s'ils ne peuvent pas faire concurrence aux transporteurs américains sur cette liaison particulière? Le transporteur américain peut couper les prix. Son carburant lui coûte moins cher. Il n'est pas obligé de faire le plein ici, et il y a encore bien d'autres aspects qui entrent en jeu.

Avant d'entreprendre de discuter de cet aspect particulier, je veux aussi vous demander, en tant qu'Haligonienne, si vous pensez que les gens d'affaires de Halifax commercent davantage dans l'axe nord-sud que dans l'axe est-ouest.

M. Wallace: Au fur et à mesure que le libre-échange prendra de l'ampleur, l'activité s'accélèrera dans l'axe nord-sud.

Pour ce qui est de l'autre question, du problème qu'auraient les transporteurs subsidiaires s'il y avait des transporteurs américains sur cette liaison, je vais demander à Walter Thompson d'y répondre.

Mme Campbell: Nous avons entendu ce qu'il avait à dire ce matin. Je voudrais avoir votre opinion au sujet des transporteurs subsidiaires, la vôtre.

M. Wallace: Je ne sais pas exactement ce qui arrivera aux transporteurs subsidiaires existants si l'on permet à des transporteurs américains d'offrir ce service.

M. Johnson: Si c'était un transporteur américain qui faisait la liaison entre les États-Unis et Halifax, la situation serait exactement la même pour les transporteurs subsidiaires que si c'était un transporteur canadien. De la même manière, le voyageur en provenance de Deer Lake ou St. John, ou d'un autre endroit desservi par un transporteur subsidiaire, embarquerait ensuite dans un avion appartenant à un transporteur américain, à destination d'un aéroport à l'intérieur des États-Unis, de la même façon qu'il embarquerait dans un avion appartenant à un transporteur canadien si la liaison était assurée par un tel transporteur.

Mme Campbell: Je pense en particulier à la liaisonn entre Halifax et Boston. À l'heure actuelle, Air Nova dessert Yarmouth sur la liaison avec Boston. Si l'on permettait à un transporteur américain d'assurer la liaison avec Boston à partir d'Halifax, il n'aurait pas à desservir Boston. Puisque Air Canada a un vol direct à destination de Boston, en partance d'Halifax, le transporteur américain pourrait venir directement à Halifax, et éliminer, avec le temps, la nécessité

[*Text*]

Boston, so you are eliminating the feeder service within our own area.

Mayor Wallace: I would think if Air Canada finds it worth while to develop a feeder service for a route they have established... Is it not a mutual interest between the small airlines and whichever large airline has the service that they are going to be wanting to feed it?

Mrs. Campbell: I think most airlines in Canada have made their money on some good lines and carried a poor route.

It is interesting to see you talk about a pattern of service to the New York market when Air Nova cannot seem to establish that pattern of service. It has a right to New York. You might want to say how much emphasis the City of Halifax has placed on establishing, with Air Nova, the route to New York.

Mayor Wallace: I gather that Air Canada will be establishing a route to New York in April.

Mrs. Campbell: It does during the summer, if I am not mistaken. It cut it off in October. I thought at one point Air Canada flew into New York directly.

Mayor Wallace: Yes, but the requirements for that service do not stop when summer stops. It is a year–round requirement.

Mrs. Campbell: It is not being done now.

Mayor Wallace: There is a lot of inconvenience when the service is not there. It is almost unthinkable that Halifax, being so close to one of the largest cities in the world, does not have a connection for such a long part of the year.

Mrs. Campbell: I find it rather hard to put the whole onus on one carrier. My colleagues raised the question of Yarmouth. How much did the Town of Yarmouth or the area put into trying to support—

Mayor Wallace: We believe the business is there, and that is why we like the open skies formula or philosophy. We believe an airline can establish a profitable route or a good route between Halifax and New York. If an American line has that opportunity then we will find out. At the moment, both airlines have the authority to provide the service, but neither does except for that period in the summer.

• 1435

Mrs. Campbell: As a gateway: that is an interesting concept, and I certainly support it. Have you written to the federal Minister of Transport with this suggestion?

Mayor Wallace: I am not sure, Coline, whether I have on that particular matter. We have written recently on user–pay and other things, and whether we have made that point...

[*Translation*]

pour Air Nova d'offir une liaison vers Boston. Cela élimine donc le service subsidiaire dans notre région.

M. Wallace: Il me semble que si Air Canada pense qu'il vaut la peine d'établir un service subsidiaire en fonction d'une liaison qu'elle a établie... n'est–ce pas dans l'intérêt commun des petits transporteurs subsidiaires et du gros transporteur concerné d'alimenter la liaison principale le plus possible?

Mme Campbell: Je pense que la plupart des transporteurs aériens au Canada ont gagné leur argent sur certaines bonnes liaisons, et qu'ils ont dû en échange en supporter une moins bonne.

Il est intéressant de vous entendre parler de services à l'égard du marché de New York au moment–même où Air Nova ne semble pas pouvoir établir de tels services. Elle peut assurer la liaison avec New York. Vous pourriez peut–être nous parler un peu des efforts qu'a fait la ville d'Halifax pour établir, avec Air Nova, la liaison avec New York.

M. Wallace: Je pense qu'Air Canada assurera la liaison avec New York en avril.

Mme Campbell: Oui, Air Canada offre le service pendant l'été, sauf erreur. Elle l'a interrompu en octobre. Je pensais qu'Air Canada offrait des vols directs à destination de New York.

M. Wallace: Oui, mais le besoin de ce service ne prend pas fin en même temps que l'été. Il est continu pendant toute l'année.

Mme Campbell: Il n'est pas offert à l'heure actuelle.

M. Wallace: Il y a de nombreux inconvénients lorsque le service est interrompu. Il est presque impensable qu'une ville comme Halifax, située si près de l'une des plus grandes villes du monde, soit privée de services aériens de liaison avec cette ville pendant une aussi grande partie de l'année.

Mme Campbell: Je trouve plutôt difficile de mettre tout le fardeau sur un seul transporteur. Mes collègues ont soulevé la question de la liaison avec Yarmouth. Dans quelle mesure la ville de Yarmouth ou la région de Yarmouth a–t–elle contribué à...

M. Wallace: Nous pensons qu'il y a bien des occasions d'affaires à New York, et c'est pourquoi nous aimons tellement la formule ou la politique des ciels ouverts. Nous pensons qu'un transporteur aérien peut s'établir des liaisons rentables entre Halifax et New–York. Si on en donne l'occasion à un transporteur américain, nous verrons. À l'heure actuelle, nos deux transporteurs aériens ont la possibilité d'offrir le service, mais aucun ne le fait si ce n'est pendant l'été.

Mme Campbell: Halifax comme porte d'entrée: c'est une idée intéressante, que j'appuie sans réserve. Avez–vous écrit au ministre fédéral des Transports à ce sujet?

M. Wallace: Je n'en suis pas certain, Coline. Nous lui avons écrit, dernièrement, au sujet des frais d'utilisation qui pourraient être imposés aux usagers, et de quelques autres questions, et je ne sais pas si nous avons fait valoir ce point...

[*Texte*]

But Halifax is the gateway to the Atlantic; it is the gateway over history for immigration, through Pier 21; it was the gateway during the first and second wars for the troops leaving and returning. We have these close connections, in a relative sense, to points in Europe, and we believe they could be further developed.

Mrs. Campbell: I will be totally honest. It would be nice to be the gateway on the east coast of North America, but recently we know that New York or Boston or Atlanta has that ability. If you open the skies, do you think you would still become the gateway on the Atlantic?

Mayor Wallace: The city of Halifax in the container operation is competing successfully with New York and Montreal and Baltimore. It can also do that in the air. The fact is that it is the gateway on the Atlantic. That is why we think we deserve the designation.

I just wondered during this, Coline, why you were sitting there all by yourself and not closer to the other members?

Mrs. Campbell: Not what?

Mayor Wallace: Why were you insisting on sitting there by yourself and not with the other members?

Mrs. Campbell: Because they are all Conservative over there. Our committee system is such that you can have four Conservatives to two Liberals and, as I said, the other Liberal is meeting with the Air Canada employees in Ottawa.

Mayor Wallace: I just thought you were distancing yourself from them.

Mrs. Campbell: No. And normally if we have a lot in Ottawa, I sit closer to the NDP.

Mayor Wallace: Anyway, I appreciate the opportunity for making the point we made.

Mr. Angus: I thank you for taking time out of what is obviously a busy schedule to appear before us. I have a few questions that deal specifically with your brief.

On page 2, in point 6, you say:

> No restriction should be placed on the size of aircraft or frequency of service between points in the United States and Canada.

For clarification purposes, there are actually two aspects of the current Canada-U.S. agreement. One deals with the local commuter regional types of carriers which has a capacity size of 60 seats or less—a city-paired distance factor for this area would be 600 miles apart—and then a population reference that one of the cities in a city pair is either less than 500,000 in Canada or less than 1 million in the U.S.A.

Does item 6 refer to that aspect, or is that just a broad statement that would deal with any and all air transport?

[*Traduction*]

Or, Halifax est la porte d'entrée sur l'Atlantique; elle l'a été, historiquement, en ce qui a trait à l'immigration, par le quai numéro 21; elle l'a aussi été pendant la Première Guerre et la Deuxième Guerre mondiales, pour les troupes qui partaient du Canada et qui y revenaient. Nous avons ces liens étroits, en un certain sens, avec certains points en Europe, et nous pensons que l'on pourrait encore davantage les rapprocher.

Mme Campbell: Je vais être tout à fait honnête. Ce serait bien d'être la porte d'entrée de la côte est de l'Amérique du Nord, mais, depuis quelques temps, nous savons que New-York, Boston ou Atlanta ont aussi la possibilité de se réclamer de ce titre. Si on ouvre le ciel, pensez-vous toujours avoir la possibilité de devenir la porte d'entrée sur l'Atlantique?

M. Wallace: Halifax tire fort bien son épingle du jeu en ce qui a trait au transport des conteneurs, dans la concurrence que lui livrent New-York, Montréal et Baltimore. Elle peut aussi y arriver dans le contexte du transport aérien. Halifax est la porte d'entrée sur l'Atlantique. C'est la réalité. C'est pourquoi nous pensons en mériter le titre.

Pendant cette discussion, Coline, je me demandais pourquoi vous étiez isolée, pourquoi vous n'étiez pas plus près des autres membres du comité?

Mme Campbell: Pardon?

M. Wallace: Pourquoi faites-vous bande à part? Pourquoi n'êtes-vous pas assise avec les autres députés?

Mme Campbell: Parce que ce sont tous des conservateurs. Nos règles prévoient qu'il y ait quatre Conservateurs pour deux libéraux et, comme je l'ai déjà dit, l'autre député libéral doit rencontrer des employés d'Air Canada à Ottawa.

M. Wallace: Je pensais que c'était voulu, pour vous tenir à distance.

Mme Campbell: Non. Habituellement, lorsqu'il y a plus de députés qui sont présents, à Ottawa, je m'asseois plus près des représentants du NPD.

M. Wallace: Quoiqu'il en soit, je vous remercie de l'occasion que vous nous avez fournie d'exprimer nos vues.

M. Angus: Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer, malgré votre horaire qui doit être évidemment très chargé. J'ai quelques questions qui portent précisément sur votre mémoire.

À la deuxième page, au sixième point, vous dites:

> Aucune limite ne devrait être imposée en ce qui a trait à la grosseur des avions ou à la fréquence des vols entre des aéroports des États-Unis et du Canada.

Pour fins d'éclaircissement, il y a en réalité deux aspects pertinents dans l'accord actuel entre le Canada et les États-Unis. L'un d'eux à trait aux services d'appoint offerts par des transporteurs locaux dont les avions ont une capacité de 60 passagers ou moins—qui conviendraient pour la liaison entre des localités distantes de 600 milles—et qui desserviraient des villes de moins de 500,000 habitants, au Canada, ou de moins de 1 million d'habitants, aux États-Unis.

Le point 6 porte-t-il sur cet aspect, ou est-ce tout simplement un énoncé général qui s'appliquerait à l'ensemble du transport aérien?

[*Text*]

Mayor Wallace: I think it is simply a broad statement that the size will be controlled by the demand.

Mr. Angus: Point 7 deals with the pre–clearance. One of the suggestions that has been made is that there will be an added cost to the user for the provision of pre–clearance. Do you believe an extra cost charged to the traveller would be worth the benefit? Or, do you believe, like one of our other witnesses, that the cost should be absorbed within the system, because the user fees for airport services are already too high?

• 1440

Mayor Wallace: I think when it comes to a question of cost or convenience, people will usually vote for convenience. But it is a cost to someone, and I am sure it must be reflected in the fares. I am sure if the cost is on the American side. . . Is that what it is here?

Mr. Angus: No. It is on the Canadian side. We pay for the infrastructure, we pay for any overtime—

Mayor Wallace: Then, would the cost vary if it were a pre–clearance program?

Mr. Angus: No, that is for the pre–clearance program. I gather that the Americans will pay for the employee, but we have to provide the facilities, we have to pay for any overtime.

Mayor Wallace: So why not do it in a pre–clearance?

Mr. Angus: We do that for pre–clearance. If it is pre–clearance in Canada, we—

The Vice–Chairman: It goes to the carriers. We discussed that last evening, I think. The carriers pick up those costs.

Mr. Angus: As opposed to the government?

The Vice–Chairman: Yes.

Mr. Angus: Our own carriers pay for it. My apologies; you are right.

Mayor Wallace: So it is going to be reflected in the fares.

Mr. Angus: Yes. Your Worship, you list your basic principles and you talk about equitable fare–setting policies. Now, is that just a reference to your previous page, in terms of the London–Halifax or the London–Toronto reference, or are you asking for a re–regulation of air fares because of what some of us believe has been a drastic increase above inflation, in terms of the cost of travelling by air?

Mayor Wallace: Certainly the point made about travel to European points and the less distance travelled by the people in Halifax, who are paying exactly the same fare, is one concern. But in asking for. . . What point was that?

Mr. Angus: It is under a section regarding principles.

Mayor Wallace: I am not sure how equitable fare–setting policies can be achieved, but it is certainly a noble goal.

[*Translation*]

M. Wallace: C'est tout bonnement un énoncé général, qui veut que la grosseur des avions soit déterminée par la demande.

M. Angus: Au point 7, il est question du pré–dédouanement. Quelqu'un nous a dit que le pré–dédouanement sera un autre coût qui viendra s'ajouter, pour l'usager. Vaudrait–il la peine d'imposer ces frais additionnels aux voyageurs? Pensez–vous plutôt, comme nous l'a dit cet autre témoin que nous avons entendu, que le système devrait absorber ces frais additionnels, car les frais imposés dans les aéroports sont déjà trop élevés?

M. Wallace: En général, lorsque les gens doivent choisir entre le prix et le caractère pratique d'un service, ils optent pour l'aspect pratique. Mais il y a un prix à payer, et je suis convaincu que cela doit se refléter dans les tarifs. Si le coût est absorbé du côté américain. . . est–ce le cas?

M. Angus: Non. Ce sont les Canadiens qui paient. Nous payons pour l'infrastructure, pour toutes les heures supplémentaires. . .

M. Wallace: Alors, le coût serait–il différent dans le contexte d'un programme de prédédouanement?

M. Angus: Mais, ce l'est. Je suppose que ce sont les Américains paieront l'employé, mais nous devons fournir les installations et nous devons payer toutes les heures supplémentaires.

M. Wallace: Alors, pourquoi ne pas le faire dans le contexte d'un service de prédédouanement?

M. Angus: Mais, c'est ce que nous faisons. Dans le cas du prédédouanement au Canada, nous. . .

Le vice–président: Ce sont les transporteurs qui s'en occupent. Nous en avons discuté hier soir, je pense. Ce sont les transporteurs qui en font les frais.

M. Angus: Plutôt que le gouvernement?

Le vice–président: Oui.

M. Angus: Nos transporteurs paient le service de prédédouanement. Je m'excuse, vous avez raison.

M. Wallace: Cela se reflétera donc dans leurs tarifs.

M. Angus: Oui. Votre honneur, parmi les principes fondamentaux que vous avez mentionnés, il y a des politiques équitables à l'égard de l'établissement des tarifs. Est–ce uniquement en rapport avec votre page précédente, au sujet de la liaison Londres—Halifax ou Londres—Toronto, ou demandez–vous plutôt une nouvelle réglementation des tarifs aériens en raison de ce que plusieurs d'entre nous considèrent comme une augmentation radicale, dépassant le taux d'inflation, du prix des voyages par avion?

M. Wallace: L'argument avancé au sujet des destinations européennes et de la distance plus courte que parcourent les gens qui partent d'Halifax, mais qui paient quand même exactement le même prix, est sûrement un problème bien réel. Mais, en demandant. . . où était–ce?

M. Angus: Dans un chapitre sur les principes.

M. Wallace: Je ne sais pas à quel point on peut arriver à des politiques de fixation des prix équitables mais il s'agit sûrement d'un objectif noble.

[*Texte*]

Mr. Angus: I am just wondering whether it is achievable without some form of intervention by Transport Canada or the Government of Canada. If it is left to the marketplace, the market will charge what it can relative to the service provided and all of the variables. But it would still be market driven as opposed to some kind of regulation, which would require equitable fare-setting.

Mayor Wallace: We would expect that the market would determine the fares. I suppose it is perhaps just an appeal to those providing the service to be equitable in setting fares, that they match costs. I know they are less than costs in some instances—just calling for fairness in the rate structure.

Mr. Crosby: Mayor Wallace, welcome to the committee.

I want to pick up on one of the points you mention in your brief which involve broader considerations; that an open sky policy may provide an opportunity to the Halifax International Airport to develop even further, as the hub for the Atlantic provinces. There would also be potential opportunities in the cargo field as well as a passenger terminal.

• 1445

What would concern many people in Atlantic Canada is that Halifax would get the benefit over other centres, particularly Moncton, New Brunswick. Do you see any possibility of getting some consensus on this point within the Atlantic region, that Halifax International Airport would be developed as the Atlantic hub? I know there is no specific answer for that, but do you see that as an area in which you might get support from other provincial governments and authorities?

Mayor Wallace: I think that status would probably develop on its own. If history shows that is the role it is serving, it then becomes that role and is recognized as the hub, but I do not think anybody is going to call a meeting and agree it is the hub, any more than Moncton received an official status as a hub, which it has, and had. Moncton in many respects serves as a hub. In a much smaller sense, in past history anyway, Truro had that sort of title. It is not a title that is official. It is just one that it gains by performance and by what is happening. If it is a centre with the spokes going out in various directions, with feeder lines and all that sort of thing, then it is a hub and it does not matter whether we say it is or do not say it is.

Mr. Crosby: I think what matters, Mr. Mayor, is that Halifax International Airport facilities are already taxed very considerably and there would be a need for very substantial investment and infrastructure in order for the airport to expand further to accommodate any more substantial flow of traffic. Unless there is some definite consensus within the region to develop the Halifax International Airport as the premier location, there may be a reluctance on the part of

[*Traduction*]

M. Angus: Je me demande simplement si cela est possible sans une forme quelconque d'intervention de la part de Transports Canada ou du gouvernement du Canada. Si on laisse au marché le soin d'en décider, les prix seront évidemment fonction du service offert et de toutes les variables. Mais ce serait toujours le marché plutôt qu'une forme de réglementation, ce qui exigerait un calcul de prix équitable.

M. Wallace: Nous nous attendons à ce que le marché détermine les tarifs. Je suppose que c'est peut-être un appel que nous adressons à ceux qui offrent le service pour qu'ils soient équitables dans l'établissement des prix, pour que ceux-ci correspondent aux coûts. Je sais que les prix sont parfois inférieurs aux coûts—nous voulons simplement une structure tarifaire équitable.

M. Crosby: Monsieur le maire Wallace, bienvenue devant le Comité.

Je veux reprendre l'un des points que vous mentionnez dans votre mémoire, et qui mérite d'être examiné un peu plus à fond. Vous dites qu'une politique de ciels ouverts permettrait à l'aéroport international d'Halifax de prendre de l'expansion et de devenir la plaque tournante des provinces de l'Atlantique. Les possibilités ne se limiteraient pas uniquement au transport des personnes mais aussi à celui des marchandises.

Ce qui inquiète bien des gens, dans les Maritimes, c'est que Halifax serait favorisé par rapport à d'autres centres, notamment Moncton, au Nouveau-Brunswick. Pensez-vous qu'il soit possible que l'on arrive à un consensus quelconque sur ce point dans la région de l'Atlantique, à savoir que l'aéroport international d'Halifax devienne la plaque tournante de cette région? Je sais qu'il n'y a pas de réponse précise à cet égard, mais pensez-vous que ce soit une idée qui pourrait recueillir l'appui des autres autorités et des autres gouvernements provinciaux?

M. Wallace: Je pense que c'est une situation qui évoluerait probablement d'elle-même. Si tout indique que Halifax joue ce rôle, elle sera alors reconnue comme plaque tournante, mais je ne pense pas que ce soit quelque chose qui puisse être décidé à la suite d'une réunion, pas plus que Moncton s'est vue décerner le titre Officiel de plaque tournante, ce qu'elle a été, et ce qu'elle encore aujourd'hui. Moncton est, à bien des égards, une plaque tournante. À une échelle beaucoup plus réduite, historiquement en tout cas, Truro a déjà été désignée comme plaque tournante. Ce n'est pas un titre officiel. C'est tout simplement une désignation qu'une ville obtient en raison de sa performance et de ses activités. Lorsqu'on a affaire à un centre qui a des ramifications dans différentes directions, qui est alimenté par des transporteurs locaux, il s'agit alors d'une plaque tournante, que la chose soit reconnue par tous ou non.

M. Crosby: Je pense que ce qui importe dans tout cela, monsieur le maire, c'est que les installations de l'aéroport international d'Halifax sont déjà utilisées au maximum et il faudrait investir des sommes très considérables et apporter des modifications très importantes à l'infrastructure pour que l'aéroport puisse supporter une augmentation importante du trafic. À moins d'un véritable consensus dans la région pour faire de l'aéroport international d'Halifax une plaque

[*Text*]

the government officials in the Department of Transport to concentrate more resources at that site possibly at the expense of other Atlantic region facilities.

Mayor Wallace: We are saying that it is serving in the position as a hub. We are also saying that it is serving as an international gateway. It is certainly having very impressive growth, and that is tremendous. It is sort of matching our container operation in its growth rate, and that suggests that the titles "international gateway"and "the hub of Atlantic Canada" are what it is.

Mr. Crosby: Let me pick up on that point on the international gateway idea, because it may well be that Halifax International Airport is the only facility in Atlantic Canada that has the potential to become an international gateway and a true air traffic hub.

You mentioned the container traffic several times. Halifax as an international port has always taken the attitude that it was the spin–off activities, the economic impact of the transport industry that mattered, and that while the carriers are important—and we would all like to see Canadian carriers, marine as well as air, succeed—what may be more important in the balance is what your colleague has called "the interests of the community" because there are perhaps more employment opportunities in the associated activities as well as the air traffic operation itself.

I take it from your brief that you want to advance the community interests in air traffic. While I am sure you and I both would rather see our Canadian carriers succeed, if there is no Canadian service provided we would still welcome other carriers, particularly U.S. carriers, coming into the region and providing services that are not now being provided.

• 1450

Mayor Wallace: I think we have been—my fault—talking about people and putting emphasis on people and service, but our economy depends to a tremendous extent on cargo and the ability to distribute and to bring in cargo. I remember when the airline stopped the service to Amsterdam. Was that Canadian?

Mr. Crosby: No, CP at the time.

Mayor Wallace: CP and then KLM picked it up with one trip a day, but the pressure when CP dropped it: we suddenly discovered all of the people in our province and in Atlantic Canada who depended on that service to get their product... It might be fresh lobster, it might be a whole number of things that we suddenly discovered were being shipped over to Europe and often had to be shipped quickly to arrive fresh. That is just one illustration of the importance of the efficient movement of air cargo to the city of Halifax, bringing from industry in Atlantic Canada to here at the international airport to move it to Europe or wherever. So it is not only people; the other part of the plane is important also.

[*Translation*]

tournante, les hauts fonctionnaires du ministère des Transports auront peut–être quelque réticence à consentir danvantage de ressources à cet endroit, au détriment, peut–être d'autres aéroports de la région de l'Altantique.

M. Wallace: Nous pensons que l'aéroport d'Halifax est une plaque tournante. Nous pensons aussi qu'il sert de porte d'entrée internationale. Sa croissance est très impressionnante, et c'est très bien. Son taux de croissance rejoint celui du transport des conteneurs, ce qui permet de croire que les titres de «porte d'entrée internationale» et «plaque tournante de la région de l'Atlantique» reflètent bel et bien la réalité.

M. Crosby: Permettez–moi de revenir sur l'idée de la porte d'entrée internationale, parce qu'il est fort possible que l'aéroport international d'Halifax soit le seul, dans la région de l'Atlantique, qui ait le potentiel nécessaire pour devenir une porte d'entrée internationale et une véritable plaque tournante.

Vous avez mentionné le transport des conteneurs à plusieurs reprises. À Halifax, en tant que port international, on a toujours soutenu que c'était les activités connexes, les retombées économiques de l'industrie des transports qui importaient, et que bien que les tranporteurs soient importants—et nous souhaitons tous que nos transporteurs canadiens, autant maritimes qu'aériens, réussissent—ce qui peut être plus important encore, c'est ce que votre collègue a appelé «les intérêts de la collectivité», car il y a peut–être davantage de possibilités d'emplois dans les activités connexes parallèlement au transport aérien lui–même.

Je déduis de votre mémoire que vous souhaitez que le transport aérien profite à la collectivité. Je suis convaincu que vous et moi préférerions, que nos transporteurs canadiens réussissent mais, si aucun n'offre les services voulus, nous accueillerons volontiers d'autres transporteurs, en particulier des États–Unis, pour assurer les services qui ne sont pas offerts à l'heure actuelle.

M. Wallace: Je pense que nous avons particulièrement insisté sur le transport des personnes et sur les services—et c'est ma faute—mais notre économie dépend énormément du transport des marchandises et de la capacité de les distribuer et de les transporter vers Halifax. Je me souviens lorsque la compagnie aérienne a cessé le service à destination d'Amsterdam. Était–ce Canadien?

M. Crosby: Non, c'était CP à ce moment–là.

M. Wallace: CP puis KLM on repris le service avec un vol par jour, mais la pression que l'on a ressenti lorsque CP a abandonné la laison: nous avons soudain découvert tous les gens, dans notre province, et dans toute la région de l'Atlantique, qui comptaient sur ce service pour expédier leurs produits...Qu'il s'agisse de homard frais, ou de toutes sortes d'autres produits, nous avons tout à coup découvert qu'ils étaient expédiés en Europe, et souvent rapidement pour y arriver encore frais. Ce n'est qu'une autre illustration de l'importance du transport efficace de fret vers Halifax, amenant des produits provenant de toutes les régions des Maritimes pour les acheminer vers l'Europe ou quelqu'autre endroit. Il ne s'agit donc pas uniquement du tranport de personnes, mais également du fret.

[*Texte*]

Mr. Crosby: As a concluding remark, I need not tell you, Mr. Mayor, what would have happened to the marine transport industry if we as a region, or we as a country, had insisted upon carriage of the goods by Canadian National. We have very substantial business in the Port of Halifax—in fact, it is one of the main employment resources for the area—and all the carriage of goods is by international carrier. So we get the benefit of the trans-shipment of goods, the benefit of servicing the container vessels and related activities.

We have to ask ourselves, what would have been the alternative? The alternative would have been virtually no traffic in and out of the Port of Halifax had we taken a national view of it. I do not discount the national view; I think that is appropriate, and when we can support national carriers, that is the best course. But if there are no national carriers willing to take on the service, then I think the service becomes the important part and I think that is what is reflected in your brief.

Mayor Wallace: Going back in history a little bit, I was suddenly remembering, before Howard's time, walking to school and looking at the airport on what is now Westmount along Chebucto Road; that was our airport. Over the past 65 or so years—

Mr. Crosby: That was before my time.

Mayor Wallace: —from a one-or two-plane operation, bringing the odd passenger from somewhere not too far away probably and maybe the odd part for a machine, it has grown. And so has the city. They have grown together, and it is important that they keep pace and that the demands of the city are filled by the air service in tourism and in our cargo requirements and so on.

That is why I think it is important that this committee is meeting to make an assessment of how things are and whether they can be better. I am hoping the recommendations from this committee will fill some of the needs that we see for our city as it moves into the future.

Mr. Schneider: Your Worship, at one time colleague Ron, I want to thank you. In spite of the fact that the brief you have given to us is only two pages long, the seven points you make within it are quite explicit and I think quite helpful.

• 1455

There are one or two questions I would like to ask you. First of all, is the City of Halifax considering the establishment of an airport authority? I ask that question to try to determine whether or not you feel the establishment of an airport authority would help you be more competitive in the international marketplace.

Mayor Wallace: That is a good question, Larry. We are soon going to be having a meeting of what we call an advisory board for the international airport. That is something we will talk about. I have read something on it and wondered whether it was something we should be looking at. We will put that on our agenda for our upcoming meeting.

[*Traduction*]

M. Crosby: En conclusion, je n'ai pas besoin de vous dire, monsieur le maire, ce qui serait advenu du tranport maritime si nous avions insisté, en tant que région ou en tant que pays, pour que les marchandises continuent d'être transportées par le Canadien national. Il y a beaucoup d'acitivités dans le port d'Halifax—en fait, c'est l'un des principaux employeurs de la région—et toutes les marchandises sont transportées par des transporteurs internationaux. Nous bénéficions donc du tranport mixte des marchandises, du fait d'assurer l'entretien des porte-conteneurs et des activités connexes.

Nous devons nous demander qu'elle aurait été l'autre solution. Si nous avions adopté une perspective nationale, l'activité aurait été extrêmement faible dans le port d'Halifax. Je ne rejette pas la perspective nationale; je pense qu'elle est appropriée, et lorsque nous pouvons appuyer des tranporteurs canadiens, c'est l'attitude à adopter. Mais si aucun transporteur canadien n'est prêt à assurer le service, je pense alors que c'est le service qui devient prioritaire, et c'est je pense ce que reflète votre mémoire.

M. Wallace: Si je reviens un peu en arrière, je me souviens tout à coup, avant l'époque d'Howard, du temps où j'allais à l'école et de l'aéroport qui était situé là où se trouve aujourd'hui Westmount, le long de Chebucto Road; c'était notre aéroport. Au cours des 65 dernières années environ. . .

M. Crosby: C'était avant mon temps.

M. Wallace: . . .d'un ou deux avions, qui amenaient quelques passagers, qui n'étaient pas partis de tellement loin probablement et transportaient peut-être quelques pièces destinées à une machine quelconque, l'aéroport a grandi et la ville aussi. Ils ont grandi ensemble et il est important qu'il n'y ait pas de décalage entre les deux et que le service aérien réponde aux exigences de la ville, en matière de tourisme et de fret.

C'est pourquoi je pense qu'il est important que le comité se réunisse et évalue la situation et la façon de l'améliorer. J'espère que les recommandations que fera votre comité répondront à certains des besoins de notre ville dans sa marche vers l'avenir.

M. Schneider: Votre honneur, et à une certaine époque collègue Ron, je tiens à vous remercier. Bien que votre mémoire n'ait que deux pages, les sept points que vous faites valoir sont très explicites et très utiles.

Il y a une ou deux questions que j'aimerais vous poser. Premièrement, la ville d'Halifax considère-t-elle la possibilité d'établir une autorité aéroportuaire? Je vous demande cela pour savoir si vous pensez qu'une telle initiative pourrait vous aider à être plus concurrentiel sur le plan international.

M. Wallace: C'est une bonne question, Larry. Il y aura bientôt une réunion de ce que nous appelons le conseil consultatif de l'aéroport international. Nous sommes sensés discuter de la question. J'ai lu quelque chose là-dessus, et j'ai pensé que nous devrions examiner la chose. La question sera à l'ordre du jour de notre prochaine réunion.

[*Text*]

Mr. Schneider: The second question I have is with respect to points four and five: "an American carrier or carriers should be granted authority to serve Halifax", and "Halifax should be more available from interior U.S. hubs". Does that say you are supporting an open skies concept?

Mayor Wallace: That they should be more available means we are promoting the open skies concept.

Mr. Schneider: Are you saying we should throw it open?

Mayor Wallace: Only if the need is not being adequately met now, and the only way we can see it being met is to open up an opportunity for others if the existing lines are not picking up the opportunity we think is there. We would much rather have Canadian or Air Canada providing the service. If we feel there is something they are not providing, we have no alternative other than to accept another airline providing it, if it is going to be made available through open skies or through the bilateral negotiations.

Mr. Schneider: If you think there is an available market there between two destinations, Halifax and an American destination, should we maybe be utilizing that market opportunity as a negotiating tool to become even more bilateral rather than following an open skies concept, rather than just saying—

Mayor Wallace: Yes.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Mayor. We appreciate your appearance before us today. Certainly we will take your submissions into consideration when preparing our report.

Mayor Wallace: Thank you, and I thank the members of the committee.

The Vice-Chairman: For the advice of the committee, an opening appeared in our schedule. We have had a request from the Department of Transportation and Communications of the Province of Nova Scotia, after the Air Nova brief. We would invite the Air Nova witness to come to the table, and after their brief we will be hearing from the Nova Scotia Department of Transportation.

Mr. Angus: What do we do after that?

The Vice-Chairman: After that we pack our bags, if that is not already done, and head for the airport.

Mr. Crosby: Mr. Chairman, I just want to inform the members that earlier there was a little bit of confusion about the Tourism Industry Association of Nova Scotia, TIANS. They are on the agenda as the last witness, but they really appeared before. Mr. Harmer was really representing TIANS.

The Vice-Chairman: Thank you, Howard.

We have with us this afternoon, from Air Nova, Joseph Randell, President and Chief Operating Officer; and Randolph Degooyer, Product Planner.

[*Translation*]

M. Schneider: La deuxième question porte sur les points 4 et 5, où vous dites: «il faudrait accorder à un ou plusieurs transporteurs américains le droit de desservir Halifax», et «Halifax devrait être plus accessible à partir des plaques tournantes des États-Unis». Cela veut-il dire que vous appuyez le concept de ciels ouverts?

M. Wallace: Que Halifax soit plus accessible signifie que nous favorisons le concept de ciels ouverts.

M. Schneider: Vous dites qu'il faudrait ouvrir en grand?

M. Wallace: Seulement si les besoins ne sont pas satisfaits et pour qu'ils le soient, le seul moyen est de donner l'occasion à d'autres d'agir, si les transporteurs aériens actuels n'en profitent pas. Nous préférerions évidemment de beaucoup que ce soit Canadien ou Air Canada qui offrent le service. Mais si nous pensons que ces compagnies négligent certaines choses, nous n'avons pas d'autres choix que d'accepter qu'un autre transporteur aérien le fasse, que ce soit dans le cadre de l'ouverture de l'espace aérien par la voie de négociations bilatérales.

M. Schneider: S'il existe un marché entre deux destinations, entre Halifax et une destination américaine, ne devrions-nous pas nous en servir comme outil de négociation, pour que les échanges soient encore plus équitables, plutôt que d'appliquer une politique de ciels ouverts, plutôt que de dire. . .

M. Wallace: Oui.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur le maire. Nous vous remercions d'être venu nous rencontrer aujourd'hui. Nous tiendrons sûrement compte de vos observations lorsque nous rédigerons notre rapport.

M. Wallace: Merci, et je remercie aussi les membres du comité.

Le vice-président: J'informe les membres du comité qu'il y a un trou dans notre horaire. Les représentants du ministère des Transports et des Communications de la Nouvelle-Écosse ont demandé de comparaître après ceux de Air Nova. Nous invitons donc les représentants d'Air Nova à prendre place à la table, et nous entendrons ensuite ceux du ministère des Transports de la Nouvelle-Écosse.

M. Angus: Et après, que se passe-t-il?

Le vice-président: Après, nous faisons nos valises, si ce n'est pas déjà fait, et nous allons prendre l'avion.

M. Crosby: Monsieur le président, j'aimerais seulement informer les membres du comité qu'il y a eu une petite confusion un peu plus tôt au sujet de la Tourism Industry Association of Nova Scotia, TIANS. Elle est la dernière inscrite sur la liste des témoins, mais son représentant a déjà témoigné. Il s'agit de M. Harmer qui a témoigné au nom de TIANS.

Le vice-président: Merci, Howard.

Nous recevons donc, cet après-midi, les représentants d'Air Nova. Il s'agit de Joseph Randell, qui est président directeur général de la société, et de Randolph Degooyer, planificateur, des produits.

[*Texte*]

• 1500

Mr. Joseph Randell (President and Chief Operating Officer, Air Nova Inc.): Thank you, Mr. Chairman and hon. members of the committee. We welcome you here to Halifax and to Atlantic Canada. We appreciate being given this opportunity to present our thoughts to you with respect to what has been termed "open skies" between Canada and the U.S.

We have presented a brief along with a summary. If I may, I would like to read the brief, and perhaps that could provide us with a basis for discussion.

The initiative taken by the Minister of Transport and his United States counterpart, Mr. Skinner, to restart negotiations leading to a new Canada-United States air service agreement, apart from being long overdue, is very welcome. The current series of air service agreements between our countries have attracted their fair share of derision. It is very peculiar that the two nations on earth with the longest undefended frontier and the largest volume of trade between any two states should have the movement of persons and goods between those states severely restricted by a series of antiquated agreements governing air transportation.

I guess there is going to be some repetition in my presentation from others you have heard. I think you have probably heard that before.

The Chairman: That is right.

Mr. Randell: Hopefully you will bear with me through some of the repetitiveness.

There can be little question that if a treaty should emerge from the negotiating process that is about to begin, it will in all likelihood be a more liberal document than the one or ones it replaces. For more than a decade the overwhelming trend in new air service agreements between developed countries has been away from restrictive route and tariff annexes and toward freer competition and more flexible tariff structures. Any new U.S.-Canada agreement will probably follow these trends. It might be said that the U.S. has adopted a policy of trying to export deregulation ever since it was introduced to the domestic U.S. market in the 1970s.

Given Air Nova's success in a less regulated domestic Canadian environment, we have enthusiasm for the great potential for Canada and its airlines that may result from a more liberal bilateral air relationship. While we are enthused, we are also concerned, and none of what follows should in any way diminish Air Nova's support for a new agreement with more and more fairly distributed opportunities for the air carriers of both countries.

[*Traduction*]

M. Joseph Randell (président directeur général, Air Nova Inc.): Merci, monsieur le président, et membres du comité. Nous vous souhaitons la bienvenue à Halifax et dans la région de l'Atlantique. Nous sommes heureux de l'occasion de vous présenter nos réflexions sur ce que l'on appelle le concept de «ciels ouverts» entre le Canada et les États-Unis.

Nous vous avons remis un mémoire accompagné d'un résumé. Si vous me le permettez, je vais lire le mémoire, qui nous servira de base de discussion.

La décision du ministre des Transports et de son homologue américain, M. Skinner, de relancer les négociations en vue d'un nouvel accord sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis, outre le fait d'être attendu depuis bien longtemps, est particulièrement bienvenu. La série d'accords sur le transport aérien qui ont été conclus dernièrement entre nos pays ont suscité une juste part de dérision. Il est très étrange que les deux pays au monde qui possèdent la plus longue frontière non défendue et qui commercent le plus entre eux aient toute une série d'accords désuets en matière de transport aérien qui restreignent gravement le mouvement des personnes et des marchandises entre eux.

Je suppose que je vais vous répéter des choses que vous avez déjà entendues. Je pense qu'on a déjà du vous dire cela pas?

Le président: En effet.

M. Randell: Vous me pardonnerez, j'espère, ce petit inconvénient.

Il ne fait guère de douter que si les négociations que l'on est sur le point d'entreprendre, aboutissent à un traité, il sera probablement moins restrictif que celui ou ceux qu'il remplacera. Depuis plus de dix ans, la tendance dans la très grande majorité des nouveaux accords qui ont été signés entre pays développés en matière de transport aérien, a été de s'éloigner de toutes les formes de restriction et d'imposition de tarifs et de s'orienter davantage vers une concurrence plus libre et des structures tarifaires plus souples. Tout nouvel accord entre le Canada et les États-Unis suivra probablement cette tendance. On pourrait avancer que les États-Unis ont décidé d'exporter la déréglementation depuis qu'ils l'ont introduite dans leur propre marché au cours des années 70.

Compte tenu du succès d'Air Nova dans un environnement canadien moins réglementé, nous envisageons avec enthousiasme les grandes possibilités, pour le Canada et ses transporteurs aériens, qui découleront d'un accord bilatéral plus libéral en matière de transport aérien. Tout en nous montrant enthousiastes, nous avons aussi un certain nombre d'inquiétudes, et rien de ce qui suit ne devrait diminuer de quelque façon que ce soit l'appui d'Air Nova à l'égard d'un nouvel accord devant offrir des possibilités réparties de façon plus équitable entre les transporteurs aériens des deux pays.

[*Text*]

The term "open skies" is used quite frequently. The term appears to have about as many meanings as it has boosters and detractors. In the present context it really matters little what open skies may mean. It is the underlying issues of the air transportation relationship between Canada and the United States that require understanding.

Our primary concern is the welfare of Canada's airlines, Air Nova in particular. We share the belief with many in our industry that unrestricted competition with our southern neighbour would spell the end of the independence of Canada's airlines. Taken in the broader context, a threat to Canada's airlines is a threat to our balance of trade position, our ability to use our airlines for redressing Canada's tourism deficit and maintaining a fleet of aircraft under the Canadian flag, hopefully not for emergency situations.

Financial and structural advantages exist for U.S. carriers in comparison to Canadian competitors. The most obvious are economies of scale, with each of the ten major U.S. carriers being larger than Canadian airlines, and seven of them larger than Air Canada. Coupled with the size advantage are cost benefits from a less burdensome tax structure allowing for such things as tax-leveraged lease for aircraft acquisition and the fuel excise taxes which put Canadian jet fuel prices some 30% higher than in the United States. Operating cost disparities also favour the Americans in the areas of lower telecommunications costs, airport costs, air navigation charges, and ticketing and departure taxes. Labour costs in the United States also tend to be more liberal and generally have terms more favourable to employers than Canada's. Wage rates also tend to be higher in Canada in some employment categories.

• 1505

The competitive leg up enjoyed by U.S. carriers is by no means limited to financial factors. U.S. airlines enjoy a disproportionate advantage from U.S. customs and immmigration pre-clearance at major Canadian airports, but perhaps the single most significant advantage for U.S. carriers in a more liberal North American air transport regime is born of the geography and distribution of the continent's population. U.S. carriers have the ability to form fortress hubs that cannot be duplicated north of the border. I would like to expand on these two advantages as we believe them to be crucial to an understanding of why a simple open skies regime would be detrimental to Canada's interests.

The process of having passengers and goods clear U.S. immigration and customs procedures at a Canadian airport before departure for the United States allows passengers on arrival in the United States to be treated as if they were part

[*Translation*]

L'expression «ciels ouverts» est utilisée très fréquemment. Elle semble avoir autant de signification qu'elle a de partisans et de détracteurs. Dans le contexte actuel, sa signification a vraiment peu d'importance. Ce sont les questions sous-jacentes aux relations entre le Canada et les États-Unis dans le domaine du transport aérien qui doivent être bien comprises.

Notre première préoccupation, c'est la santé des transporteurs aériens du Canada, et particulièrement d'Air Nova. Nous partageons le point de vue de bien des gens de notre industrie qui soutiennent que la concurrence sans limite avec notre voisin signifierait la fin de l'indépendance des transporteurs aériens du Canada. Dans un contexte plus large, une menace à l'égard des transporteurs aériens du Canada est une menace à l'égard de notre balance commerciale et de notre capacité d'utiliser nos transporteurs aériens pour redresser le déficit touristique du Canada et de conserver une flotte d'avions portant le drapeau canadien, et pas seulement pour les cas d'urgence, espérons-le.

Les transporteurs des États-Unis ont des avantages financiers et structurels par rapport à leurs concurrents canadiens. Le plus évident, c'est l'économie d'échelle, si l'on considère que les dix principaux transporteurs américains sont plus gros, pris individuellement, que Canadien et que sept d'entre eux sont plus gros qu'Air Canada. En plus de l'avantage de leur taille, ils bénéficient aussi, sur le plan des coûts, d'une structure fiscale moins lourde qui leur permet, par exemple, de profiter d'allégements fiscaux pour l'acquisition d'avions, et de ne pas être assujettis aux mêmes taxes d'accise que les transporteurs canadiens, qui font que le carburant coûte 30 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts d'exploitation favorisent aussi les Américains, grâce à des coûts de télécommunications et d'aéroport, des frais de navigation aérienne, et de vente de billets et des taxes d'aéroport inférieurs. Le coût de la main-d'oeuvre, aux États-Unis, a aussi tendance à être plus libéral et plus avantageux pour les employeurs qu'au Canada. Les salaires sont également plus élevés au Canada dans certaines catégories d'emploi.

Les avantages concurrentiels dont jouissent les transporteurs des États-Unis ne se limitent pas à des facteurs financiers. Les transporteurs américains bénéficent d'un avantage démesuré en ce qui concerne les services de prédédouanement et d'immigration qui sont offerts dans les principaux aéroports canadiens. Mais l'avantage peut-être le plus important pour les transporteurs américains, dans un régime plus libéral du transport aérien en Amérique du Nord, relève de la géographie et de la répartition de la population sur le continent. Les transporteurs des États-Unis ont la possibilité de créer des plaques tournantes qui ne peuvent pas avoir d'équivalents au nord de la frontière. J'aimerais parler un peu plus de ces deux avantages, car nous pensons qu'ils sont essentiels pour comprendre pourquoi un simple régime de ciels ouverts irait à l'encontre des intérêts du Canada.

En permettant le prédédouanement des passagers et des marchandises à un aéroport canadien avant le départ pour les États-Unis, on permet aux passagers qui arrivent aux États-Unis d'être traités comme s'ils faisaient partie d'un réseau

[*Texte*]

of a domestic network. This allows for quick connections at U.S. route terminals—which are hub airports—to spoke services without the added delay of clearing formalities on arrival at busy U.S. airports. It is unlikely and impractical for Canada to introduce pre-clearance facilities at U.S. airports. It is unlikely that this passenger convenience, which has been in place for more than a decade, could be removed without severe complaints.

Clearly, a common North American immigration area with no customs and immigrations between Canada and the United States would offer benefits beyond nullifying the advantage U.S. carriers enjoy from the current pre-clearance arrangement. Such an arrangement, as has existed between the United Kingdom and the Republic of Ireland for some years, would be a noble longer-term objective to facilitate travel between the two countries.

If Canadian pre-clearance were to be introduced at major U.S. airports such as New York, Miami, Tampa, Chicago and Los Angeles, this would not obviate the overwhelming geographical advantage of U.S. carriers, by virtue of their hub-and-spoke systems. Canada, with the bulk of its population spread in an east-west strip roughly adjacent to the U.S. border, has developed a linear rather than a hub-and-spoke airline network. In the United States, with populations spread throughout the country, virtually any central hub site can radiate domestic routes to spokes scattered over a 360-degree range, whereas a Canadian hub is effectively restricted to east-west connections.

Certain transborder terminals such as Syracuse, Nashville or Salt Lake City are viable only because the U.S. carriers serving them can provide immediate onward connections to dozens of other points in their own networks by virtue of their hub operations. In 1987 Statistics Canada reported an average daily passenger flow of 13.3 passengers per day each way between Calgary and Salt Lake City, hardly enough to justify any direct service, let alone Delta's current four daily flights between the cities. The viability of this apparently excessive capacity comes from Delta's ability to connect Calgary traffic to 66 domestic spokes from Salt Lake City, as well as sixth-freedom destinations in Mexico and overseas.

Unfortunately, the converse does not hold true for Canadian carriers flying into a Canadian hub such as Toronto. Air Canada's San Francisco-Toronto flights connect to, at most, 12 Canadian internal points and a few trans-Atlantic destinations, but apart from Montreal and Toronto this beyond traffic is relatively insignificant. Canadian carriers rely on local origin and destination traffic on most transborder services, while U.S. carriers can establish viable

[*Traduction*]

national. Cela permet des correspondances rapides aux aérogares américains—qui sont des plaques tournantes—vers des destinations secondaires, sans avoir à subir le retard des formalités de dédouanement à l'arrivée dans des aéroports américains très occupés. Il est peu probable que le Canada puisse établir des services de prédédouanement dans les aéroports américains. Il est peu probable que l'on puisse éliminer ce service, qui existe depuis plus de dix ans, sans susciter de nombreuses plaintes.

De toute évidence, une zone d'immigration commune nord-américaine, sans service de douane ni d'immigration entre le Canada et les États-Unis, offrirait des avantages qui iraient au delà de l'élimination de l'avantage dont bénéficient les transporteurs américains grâce aux services de prédédouanement. De tels services, comme ceux qui ont existé entre le Royaume-Uni et la République d'Irlande pendant quelques années, seraient un objectif noble à plus long terme et faciliterait les déplacements entre les deux pays.

L'offre des services de prédédouanement canadiens dans de grands aéroports américains, comme à New York, Miami, Tampa, Chicago et Los Angeles, n'éliminerait pas l'énorme avantage géographique dont jouissent les transporteurs des États-Unis, grâce à leurs réseaux de plaques tournantes. Au Canada, où la population est concentrée dans une bande allant d'est en ouest à peu près adjacente à la frontière américaine sur toute sa longueur, on a développé un réseau linéaire plutôt qu'un réseau de plaques tournantes. Aux États-Unis, où la population est répartie de façon plus égale dans tout le pays, presque toutes les plaques tournantes peuvent avoir correspondances vers des centres secondaires sur 360 degrés, tandis qu'une plaque tournante canadienne est limitée à des liaisons est-ouest.

Un certain nombre d'aérogares transfrontalières, comme Syracuse, Nashville ou Salt Lake City, ne sont viables que parce que les transporteurs américains qui les desservent peuvent fournir des correspondances immédiates vers des douzaines d'autres points dans leur propre réseau, grâce à leur situation de plaques tournantes. En 1987, Statistique Canada faisait état d'un mouvement quotidien moyen de 13,3 voyageurs, à l'aller et au retour, entre Calgary et Salt Lake City, ce qui est à peine suffisant pour justifier un vol direct, sans parler des quatre vols quotidiens qu'effectue Delta entre les deux villes. Cette capacité, en apparence excessive, vient de la capacité de Delta de relier Calgary à 66 aéroports secondaires à partir de Salt Lake City, ainsi qu'à des destinations du type sixième liberté au Mexique et outre-mer.

Malheureusement, l'inverse est pas vrai pour les transporteurs canadiens qui arrivent dans une plaque tournante comme Toronto, en territoire canadien. Les vols d'Air Canada entre San Francisco et Toronto ne permettent d'assurer de correspondances qu'avec au plus 12 aéroports canadiens, et quelques destinations de l'autre côté de l'Atlantique, mais à part Montréal et Toronto, le trafic vers les autres destinations est relativement peu important. Les

[*Text*]

services on routes with little local demand by relying on their hubs to access a multitude of points within the United States.

With this advantage U.S. carriers will find it easy to undermine Canadian carriers who have no viable access to smaller U.S. destinations. The strength of Delta's Calgary–Salt Lake City route cannot be attributed to demand for any particular destination, but rather to the synergy of a strong domestic hub. A Canadian carrier attempting to launch a parallel service on the route cannot offer the beyond service, and as we have stated, that is what makes such a route viable. Service to a Salt Lake City spoke directly from Calgary, such as a Calgary–Tuscon route, would also be non-viable by virtue of the small amount of local traffic.

• 1510

Viable access for Canadian carriers is a very difficult question. While not wishing to penalize the U.S. carriers for their efficiencies as a result of their well-developed hub-and-spoke systems, care must be taken to ensure that Canadian carriers have access to routes where commercial success is likely.

The next part of the brief will deal with some suggestions we have in terms of how Canadian carriers can achieve some degree of protection and dominance in certain markets.

One area where Canadian carriers have enjoyed disproportionate success is in non-scheduled services—i.e., charter services. They share as a common characteristic that the bulk of the traffic is of Canadian origin, leisure, travel destined for points far from the border. In fact in the scheduled agreement Canadian carriers have long demonstrated a superiority into so-called deep penetration routes. A future route exchange should recognize the counterbalance increased Canadian access to southern, Hawaiian, and coastal routes can provide to the natural geographic advantage of U.S. carriers on routes in the U.S. interior.

Fifth freedom routes have more potential value to Canadian carriers than their U.S. counterparts. The ability to make a revenue stop in the United States en route to Latin America, the Caribbean or Pacific destinations, with local carriage rights between the U.S. and the third countries, could make a range of new international air services possible. On the other hand, fifth freedom rights beyond Canada are of virtually no value to any U.S. carrier, and this is an area where a Canadian advantage could be found.

Next is the issue of cabotage. The carriage of domestic traffic by a foreign carrier should be examined carefully by this committee. While the concept could offer excellent opportunities, it would also leave primary Canadian domestic

[*Translation*]

transporteurs canadiens comptent sur le service local et le trafic à destination dans le contexte des services transfrontaliers, tandis que les transporteurs américains peuvent établir des services viables sur des liaisons où il y a une faible demande locale, grâce à leurs plaques tournantes qui leur permettent d'avoir accès à une multitude d'endroits aux États-Unis.

Forts de cet avantage, les transporteurs américains n'auront aucune difficulté à affaiblir les transporteurs canadiens qui n'ont aucun accès viable à des destinations moins importantes en territoire américain. On ne peut attribuer la force de la liaison de Delta entre Calgary et Salt Lake City à une demande pour une destination particulière, mais plutôt à la synergie d'une plaque tournante nationale bien établie. Un transporteur canadien qui voudrait offrir un service parallèle sur la même liaison ne pourrait desservir les petites localités et, comme nous l'avons dit, c'est ce qui rend une telle liaison viable. Une liaison directe entre Calgary et Salt Lake City, comme une liaison entre Calgary et Tuscon, ne saurait non plus être viable en raison de la faiblesse de la demande locale.

La viabilité d'accès pour les transporteurs canadiens est une question très délicate. Sans vouloir pénaliser les transporteurs américains pour les résultats obtenus grâce à leur système de plaques tournantes bien établi, il faut veiller à ce que les compagnies canadiennes aient accès à des liaisons commercialement prometteuses.

La partie suivante du mémoire portera sur certaines suggestions que nous faisons quant à la façon dont les transporteurs canadiens peuvent obtenir une certaine protection et dominer certains marchés.

Un domaine dans lequel les transporteurs canadiens connaissent une réussite disproportionnée, est celui des vols à la demande, c'est-à-dire des vols nolisés. Ils ont pour caractéristique commune que la majorité du trafic a sa source au Canada. Il s'agit de voyages de loisirs en direction de points éloignés de la frontière. En fait, dans l'accord sur les vols réguliers, les transporteurs canadiens se montrent depuis longtemps supérieurs pour ce que l'on appelle les liaisons à grande pénétration. Tout échange futur de lignes devrait reconnaître l'effet de compensation qu'un accès canadien accru vers le Sud, Hawaï et les côtes pourrait apporter face aux avantages géographiques naturels des transporteurs américains à l'intérieur des États-Unis.

Les lignes de la cinquième liberté représentent une valeur potentielle plus importante pour les transporteurs canadiens que pour leurs homologues américains. La possibilité de faire une escale payante aux États-Unis en route vers l'Amérique Latine, les Antilles ou le Pacifique, avec des droits de transport local entre les États-Unis et les pays tiers, permettait d'assurer toute une série de nouveaux services aériens internationaux. D'autre part, les droits de la cinquième liberté au-delà du Canada ne présentent pratiquement aucun intérêt pour les transporteurs américains, et c'est un domaine où le Canada pourrait trouver un certain avantage.

Vient ensuite la question du cabotage. Le Comité devrait se pencher de très près sur la possibilité pour un transporteur étranger d'assurer un service local. Si ce concept peut offrir d'excellentes possibilités, il peut aussi ouvrir des services

[*Texte*]

routes open to U.S. carriers. These primary routes, such as Air Nova's Halifax-St. John's route, which is the densest local route in Atlantic Canada, are not underserved and would see little benefit from additional frequencies offered by a U.S. entrant. On the contrary, these routes are often used to cross-subsidize other less viable routes. Any permanent reduction in profitability on primary routes would affect service to smaller markets, and continued service would depend solely on their ability to contribute positively to the carrier's bottom line on a year-round basis.

Another possibility that may be considered for the equitable distribution of benefits—and this is one we came up with as an alternative—is the determination by both the Canada and U.S. governments of a total capacity level that should be operated between both countries, expressed perhaps in terms of the number of seats offered per year. This capacity could then be divided equally between Canadian and American carriers, each country's carriers offering 50%. Under this plan, carriers with an historical presence on a certain route would be given first right of refusal, while the airlines themselves would determine other routes on which they would fly.

We believe that airlines would generally serve the routes to which they can offer the greatest advantages and therefore derive the greatest benefits. For instance, Canadian carriers would generally tend to serve coastal high local traffic markets, whereas U.S. airlines would tend to serve major hub airports.

Next we get into some of the intricacies of the business. We have spoken a little bit about routes and how we see those being handled, but there are many other things that are not quite as obvious to many in terms of the structure of the industry and how it works.

Co-ordination of regulations regarding display and computer reservation systems can ensure that the biases that now exist in large U.S. carrier-owned systems, which dominate not only the U.S. market but the world market, do not discriminate against Canadian carriers. Given that no Canadian carrier may ever have viable access to Lubbock, a reservations query for a Toronto-Lubbock journey will display on-line connections on U.S. carriers through hubs such as Dallas-Fort Worth, giving them higher priority than interline connections using a combination of a Canadian and a U.S. airline via another gateway.

[*Traduction*]

intérieurs canadiens fondamentaux aux transporteurs américains. Ces lignes fondamentales, comme le vol d'Air Nova entre Halifax et Saint-John's, qui est la liaison locale la plus active dans Les provinces de l'Atlantique, ne sont pas sous-desservies et ne trouveraient pas grand avantage à recevoir des vols supplémentaires d'une compagnie américaine. Au contraire, ces lignes sont souvent utilisées pour financer celles qui sont moins profitables. Toute réduction permanente de la rentabilité des lignes principales, aurait des conséquences sur le service offert aux marchés plus petits et le maintien du service dépendrait seulement de la mesure dans laquelle ils pourraient contribuer de façon positive et pendant toute l'année au chiffre d'affaires du transporteur.

L'autre possibilité à envisager pour une répartition équitable des avantages—et nous l'avons élaborée comme option—serait que le gouvernement canadien et le gouvernement américain déterminent ensemble un niveau de capacité totale entre les deux pays, que l'on pourrait peut-être exprimer en nombre de sièges offerts par an. Cette capacité pourrait alors être divisée à parts égales entre les transporteurs canadiens et américains, à raison de 50 p. 100 pour les transporteurs de chacun des pays. Avec ce plan, les transporteurs ayant une présence historique sur une certaine liaison se verraient accorder un droit de préemption, alors que les compagnies détermineraient elles-mêmes les autres itinéraires à desservir.

Nous pensons que les compagnies aériennes desserviraient en général les lignes dont elles peuvent s'occuper le mieux et qui leur rapportent donc le plus grand avantage. Par exemple, les transporteurs canadiens auraient dans l'ensemble tendance à desservir les marchés côtiers à fort trafic local, alors que les compagnies américaines auraient plutôt tendance à desservir les principales plaques tournantes.

Nous en arrivons ensuite à certaines des complexités de cette industrie. Nous avons déjà parlé des lignes et de la façon dont on s'en occupe, mais il y a beaucoup d'autres choses qui ne sont pas aussi évidentes pour ce qui est de la structure de cette industrie et de son fonctionnement.

La coordination des réglements relatifs aux systèmes informatisés d'affichage et de réservation peut permettre d'éliminer la discrimination dont souffrent les transporteurs canadiens à cause de la façon dont ces systèmes qui appartiennent aux grandes compagnies américaines et dominent non seulement le marché américain mais également le marché mondial, privilégient les transporteurs américains. Étant donné qu'aucun transporteur canadien ne pourra jamais avoir un accès viable à Lubbock, une demande de réservation pour un trajet Toronto-Lubbock fera apparaître à l'écran les correspondances offertes par les compagnies américaines par des plaques tournantes comme Dallas-Fort Worth, donnant à ses correspondances internes la priorité par rapport aux correspondances inter-compagnies entre une compagnie aérienne canadienne et une américaine via un autre aéroport.

[*Text*]

• 1515

Similarly, no U.S. carrier will have viable access to Bathurst in New Brunswick, so a reservations query from Chicago to Bathurst will be skewed in favour of Canadian carriers. Simply eliminating the on-line versus interline bias in reservations displays will begin to redress the disproportionate advantage conferred on U.S. carriers and the prominence their services receive when using the reservations system.

Canadian access to an internal U.S. point is also limited by the willingness of U.S. carriers to file joint fares. In other words, a through fare from Halifax to Albuquergue is an example. In some cases, it may not be in the interest of the U.S. carrier to file a joint tariff with a Canadian counterpart for fear that such a fare would divert traffic from its own transborder services.

A possible solution would be to adopt the traditional international pricing practices that exist throughout the world except between Canada and the U.S., which would introduce fares based on mileage without reference to the particular carriers that provide the service. In other words, you would not be at a disadvantage in terms of changing from a Canadian airline to a U.S. carrier. Under this scenario, a fare would exist that would be equitably applicable to travel wholly on the airline of one country or on two airlines of different nationalities.

Under a more liberal regime, it is essential that the handicaps Canadian carriers suffer with respect to the U.S. market be minimized. Removing the bias and the reservations and tariff structures to make interline travel no less attractive than on-line products goes part of the way. However, more structural difficulties emerge.

The next concern of Canadian carriers is access to slot-controlled airports, including the crucial Chicago airport and many others, such as Washington National Airport, which fall into this category. Access to these hubs must be extended fairly to Canadian carriers, together with access to convenient gate, counter, and terminal locations.

In fortress hubs, U.S. carriers normally dominate a terminal. If Canadian carriers are to have reasonable access to connecting traffic to U.S. carriers at these hubs, they must have access to gates that will make connecting no less convenient than if they were connecting between services of the U.S. carrier. In practical terms, this means Canadian airlines must be given latitude in selecting airports and facilities within those airports that allow them to interline traffic conveniently.

[*Translation*]

De la même façon, aucun transporteur américain n'aura un accès viable à Bathurst au Nouveau-Brunswick, si bien que les demandes de réservations de Chicago à Bathurst privilégieront les transporteurs canadiens. La simple élimination de la priorité accordée aux correspondances au sein du réseau d'une même compagnie plutôt qu'entre plusieurs compagnies dans les affichages de réservations contribuera à réduire l'avantage disproportionné conféré aux transporteurs américains et à leurs services par le système de réservation.

L'accès canadien à un aéroport intérieur des États-Unis est également limité par les réserves que manifestent les compagnies américaines à l'endroit des tarifs communs. Il s'agit par exemple d'un tarif direct Halifax Albuquergue. Dans certains cas, il n'est peut-être pas dans l'intérêt du transporteur américain d'établir un tarif commun avec un homologue canadien de crainte qu'un tel tarif ne détourne certains passagers de ses propres services transfrontières.

Une solution possible serait d'adopter les pratiques traditionnelles de tarification internationale qui existent dans l'ensemble du monde, à part entre le Canada et les États-Unis; il s'agirait de tarifs établis en fonction du millage sans référence aux compagnies fournissant le service. En d'autres termes, vous ne seriez pas défavorisés si vous passez d'une compagnie canadienne à une compagnie américaine. Avec ce scénario, le tarif pourrait être appliqué de façon équitable, que l'on utilise les services d'une seule compagnie d'un pays donné, ou de deux compagnies de nationalités différentes.

Avec un régime plus libéral, il est essentiel de minimiser les handicaps dont souffrent les compagnies canadiennes par rapport au marché américain. La suppression des partis pris, et la modification des structures de réservation et de tarifs pour que les déplacements avec plusieurs compagnies ne soient pas moins séduisants que ceux qui se limitent à une seule pourrait contribuer à réduire le problème. Il y a néanmoins des difficultés plus structurelles.

L'autre préoccupation des transporteurs canadiens est l'accès aux aéroports où s'applique le système des créneaux, y compris l'aéroport de Chicago, particulièrement important, et beaucoup d'autres, comme le Washington National Airport, qui appartient à la même catégorie. Les transporteurs canadiens, doivent pourvoir accéder plus facilement à ces plaques tournantes ainsi qu'aux portes d'embarquement, aux comptoirs ou aux emplacements dans les aérogares.

Dans les principales plaques tournantes, les transporteurs américains dominent normalement un aérogare. Si les transporteurs canadiens doivent y avoir un accès raisonnable aux correspondances avec les compagnies américaines, ils doivent avoir accès à des portes permettant à leurs correspondances d'être aussi pratiques que s'il s'agissait de correspondances entre des des vols d'un seul transporteur américain. En termes pratiques, cela veut dire qu'il faut donner une certaine latitude aux compagnies canadiennes pour la sélection des aéroports et des installations dans ces aéroports afin de simplifier leurs correspondances entre différentes compagnies.

[*Texte*]

Next, getting closer to home, the regional, local, and commuter services notes have been the vehicle under which Air Nova has received approval to operate transborder services. We presently operate twice a day from Halifax, through Yarmouth to Boston, and in addition look forward to inaugurating service between Halifax and New York through the Newark Airport in April of 1991.

We are unfortunately restricted under the local and regional notes to the use of airplanes certified for 60 seats or less. Air Nova operates brand new British Aerospace 146 jets, which offer 77 seats. We have made representation and continue to do so, along with many interested parties in the community, that we should be able to operate these aircraft into the Newark market. We believe this aircraft is very well suited to developing the Newark and New England markets from Atlantic Canada and would very much welcome the opportunity to introduce daily jet service on this route if such a licensing mechanism would allow us to do so.

Authorization to operate the aircraft and the resultant benefits to the Atlantic provinces are examples of something that can be accomplished, perhaps even before this renegotiated agreement comes to fruition. We certainly hope so. We are very excited about developing that market and bringing people into Atlantic Canada for the tourism convention and meeting businesses.

In developing a Canadian negotiating position, it is important that the interest communities have in developing transborder routes not be allowed to adversely affect the volume of domestic service that airlines find viable to provide. In this and other ways, the interest of Canadian carriers and communities are not in conflict.

• 1520

We are pleased that the Canadian minister has recognized that any new, more liberal air transport regime will require a phasing in period. We believe Canadian negotiators have demonstrated a keen awareness of the careful balancing act that must take place between increasing service opportunities with the economic needs of Canada's airlines and their economic and strategic importance to Canadian sovereignty.

We at Air Nova look forward to participating in a more liberal North American transportation market. We trust our country's negotiators will take the specific interests of air carriers into consideration at the same time as the overarching need for more and better international routes. By eliminating barriers to meaningful competition, levelling the playing field and securing the type of deep penetration and fifth freedom routes that have particularly great economic potential for the Canadian side, we believe the outcome of the present negotiations can satisfy the airlines, the communities and the national interests of both parties.

[*Traduction*]

Maintenant pour nous rapprocher de chez nous, les notes sur les services régionaux, locaux et de navettes sont le moyen par lequel Air Nova a pu recevoir l'autorisation d'exploiter des services transfrontières. Nous avons à l'heure actuelle un vol bi-quotidien d'Halifax à Boston via Yarmouth et nous avons également l'intention de lancer un service entre Halifax et New York, à l'aéroport de New York, en avril 1991.

Les notes locales et régionales nous limitent malheureusement à l'utilisation d'avions agréés pour 60 sièges ou moins. Air Nova utilise des avions à réaction British Aerospace 146 flambants neufs qui offrent 77 sièges. Nous sommes intervenus et continuons de le faire, de concert avec plusieurs autres parties intéressées dans notre communauté, pour pouvoir utiliser ces avions sur le marché de Newark. Nous pensons qu'un tel avion est tout à fait adapté à la mise en valeur des marchés de Newark et de la Nouvelle-Angleterre depuis le Canada Atlantique et nous serions heureux d'avoir la possibilité d'offrir un service en avion à réaction sur cette liaison si un tel mécanisme d'attribution de licence nous permettaient de le faire.

L'autorisation d'utiliser cet avion et les avantages qui en résulteraient pour les provinces de l'Atlantique sont des exemples de quelque chose qui peut se faire, peut-être même avant que l'accord renégocié ne porte fruit. Nous l'espérons certainement. Nous sommes impatients de mettre en valeur ce marché et d'amener des gens dans les provinces de l'Atlantique pour participer aux activités touristiques ou aux congrès.

Au moment de définir la position de négociation du Canada, il est important de ne pas laisser l'intérêt qu'ont certaines localités à voir se développer le tarif transfrontière avoir une influence négative sur le volume du service intérieur dont les compagnies aériennes ont besoin pour assurer leur viabilité. À cet égard comme à d'autres, les transporteurs et les communautés du Canada ont des intérêts communs.

Nous sommes heureux que le ministre canadien se soit rendu compte que tout nouveau régime plus libéral de transport aérien nécessitera une période transitoire. Nous pensons que les négociateurs canadiens ont montré qu'ils étaient tout à fait conscients de la nécessité de trouver un juste milieu entre l'augmentation des possibilités des services et les besoins économiques des transporteurs canadiens et leur importance énonomique et stratégique pour la souveraineté canadienne.

À Air Nova, nous serons heureux de faire partie d'un marché nord-américain libéralisé des transports. Nous sommes convaincus que les négociateurs de notre pays prendront en considération les intérêts spécifiques des transporteurs aériens en même temps que le besoin plus général d'avoir des liaisons internationales plus nombreuses et meilleures. En éliminant les barrières à une concurrence véritable, en égalisant les chances et en permettant d'obtenir les liaisons de grande pénétration et celles de la cinquième liberté qui présentent un intérêt potentiel économique particulièrement grand pour la partie canadienne, nous pensons que les négociations actuelles pourront avoir des résultats positifs pour les compagnies aériennes, les communautés et les intérêts nationaux des deux parties.

[*Text*]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Randell.

Mrs. Campbell: I want to welcome Air Nova here today. I think probably all members of the committee feel you are an expert in the area you are representing. I thought your brief was very well done. I must say that we have had some interesting briefs, and you have probably been aware of that.

There is one thing I would like to clear up in my own mind. What are the existing rights between Halifax and New York today for a Canadian airline?

Mr. Randell: The Canada–U.S. bilateral dating back to 1966 identifies Halifax to Boston and New York as one route that can be operated by the designated Canadian carrier. The designated Canadian carrier for that route is Air Canada. Air Canada operates two DC–9 non–stops year–round between Halifax and Boston. They operate three during the summer period, so there are three non–stop DC–9s. For some years, Air Canada has not had a regular Halifax–New York service. They found it was extremely difficult to offer a year–round service using a 100–seat airplane. The smallest aircraft Air Canada operates is a DC–9.

A couple of years ago there was some interest expressed by ourselves, as well as our competitor, in terms of being able to offer services between Halifax and New York under the special provisions of the local and regional air services agreement that exists between the U.S. and Canada. We both made representations to the federal government in that regard. There was some question as to whether that route was really allowed. I think it was mentioned earlier that the distance factor for Atlantic Canada is 600 miles. Newark airport is actually 603 miles from Halifax.

However, there was a special provision in a waiver whereby the minister agreed to go through a carrier selection process. He went through that carrier selection process, and we had to live by the restrictions of that particular agreement between Canada and the U.S., which only allows airplanes under 60 seats. So we said, yes, we will use the DASH–8, although we certainly believe the DASH–8 is not ideally suited to that route. It is a turbo–prop airplane. On 603 miles it is a very long stage length, and it is certainly not what this community deserves, we do not think.

However, in the interests of having a service, we have moved ahead, and we are quite willing and prepared to accept that. We have said throughout that it should be provided by jets. The British Aerospace 146 is an airplane that is ideally suited to serving that route. Unfortunately, under the Canada–U.S. agreement, it is my understanding that there is no provision whereby that agreement could have been split. So even if Air Canada was not using a part of it, that part could be given to another carrier. And because of issues that existed between Canada and the U.S. on many fronts, that could not be obtained during the past couple of years, because that certainly was a more desirable way of doing it.

[*Translation*]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Randell.

Mme Campbell: Je voudrais souhaiter la bienvenue ici aujourd'hui à Air Nova. Je pense que tous les membres du comité considèrent sans doute que vous êtes un expert dans le domaine que vous représentez. Je trouve que votre mémoire était très bien fait. Je dois dire que nous avons eu certains mémoires intéressants et vous êtes sans doute au courant.

Il y a une chose que je voudrais éclaircir. Quels sont les droits existants à l'heure actuelle entre Halifax et New York pour une compagnie canadienne?

M. Randell: L'entente bilatérale Canada—États–Unis remontant à 1966 identifie Halifax–Boston–New–York comme une ligne pouvant être assurée par le transporteur canadien désigné. Le transporteur canadien désigné pour cette ligne est Air Canada. Air Canada offre deux vols sans escale sur DC–9 durant l'année entre Halifax et Boston. Il y en a même trois pendant l'été, trois vols sans escale sur DC–9. Depuis quelques années, Air Canada n'a plus de vol régulier Halifax–New–York à cause de la difficulté d'offrir toute l'année un tel service en utilisant un avion de 100 places. Le plus petit avion qu'Air Canada utilise est le DC–9.

Il y a quelques années, nous avons exprimé nous–mêmes un certain intérêt, ainsi que notre concurrent, pour un service entre Halifax et New York en vertu des dispositions spéciales des ententes sur les services locaux et régionaux existants entre les États–Unis et le Canada. Nous sommes tous les deux intervenus auprès du gouvernement fédéral à ce sujet. Il n'était pas certain que cette liaison était véritablement autorisée. Je pense qu'il a été dit précédemment que le facteur de distance pour le Canada Atlantique est de 600 milles. L'aéroport de New York est en fait à 603 milles d'Halifax.

Toutefois, il y avait une disposition spéciale de dispense par laquelle le ministre acceptait de passer par un processus de sélection du transporteur. Il a effectué ce processus de sélection du transporteur et nous avons dû nous accommoder des restrictions de cette entente entre le Canada et les États–Unis qui autorise seulement les avions de moins de 60 places. Nous avons alors accepté d'utiliser le DASH–8 même si nous sommes convaincus que le DASH–8 ne convient pas très bien à ce type de ligne. C'est un avion à turbopropulseur. Six cent trois milles représentent un très long trajet sans escale et ce n'est certainement pas ce que mérite cette communauté, à notre avis.

Toutefois, pour avoir un tel service, nous sommes allés de l'avant et nous sommes tout à fait prêts à accepter la situation. Nous avons toujours dit que la liaison devrait être assurée par des avions à réaction. L'Aerospace 146 britannique est un avion idéal pour ce genre d'itinéraire. Malheureusement, je crois que rien n'est prévu dans l'accord Canada—États–Unis pour établir un partage. Donc si Air Canada n'en utilise pas une partie, celle–ci pourrait être accordée à un autre transporteur. Et à cause des problèmes qui se posaient entre le Canada et les États–Unis à de nombreux égards, cela n'a pas pu être obtenu au cours des dernières années, et cela aurait certainement été une façon plus souhaitable de faire les choses.

[*Texte*]

• 1525

So we are proceeding. We now have our Newark service in the computer. We have started promoting it. We have several programs that we have lined up to launch the service in April, but we are still very hopeful and receive many calls from interested parties that we would be able to start offering the jet service.

Aside from that, Mrs. Campbell, the other services that are offered out of Atlantic Canada are under the Regional, Local and Commuter Services Notes Agreement. One of them Air Nova possesses, as I am sure you are aware, out of Yarmouth to Boston. That was under the special provisions of the Canada-U.S. Regional, Local and Commuter Services Notes Agreement. Air Atlantic offers a service out of Saint John, New Brunswick, to Boston. There have been other services that have been offered over the past few years that no longer exist. Air Atlantic did fly to Portland. They possessed the bilateral route, I believe, from Halifax to Portland-Bangor. They have suspended service on that route, I understand, due to demand levels.

We did have Eastern Express through Bar Harbour Airlines that flew in to Saint John, Fredericton, and Halifax, using Beach-99s, Beach-1900s, 19-seat airplanes. When Eastern started to fall apart, they suspended service. So right now there is not any U.S. carrier, although U.S. carriers are free still under the local and regional notes to fly, for instance, from Boston to any New Brunswick point. Or even if a U.S. carrier wanted to apply to fly to Yarmouth tomorrow, as long as they abide by the same provisions that we have abided by, they are free to enter the market.

Mrs. Campbell: Is there any New Brunswick point, like Moncton?

Mr. Randell: Yes, as long as it is within 600 miles. I understand that Boston-Moncton is within the 600 miles.

Mrs. Campbell: I want to ask you, is it the aircraft or is it the number of seats you are penalized for?

Mr. Randell: It is the number of seats, but unfortunately we now have options on ten Canadair RJ-48 seat jets, which, with the finalization of our agreement, we would take delivery of in 1992. Those would be allowed to fly because they are under 60 seats.

Mrs. Campbell: So the aircraft physically must be built with 60 seats or less. You could not sort of eliminate the seats.

Mr. Randell: No. As a matter of fact we cannot take out 17 seats from a 146 and say there are 60 seats so now we are going to fly it to New York. That is not allowed.

Mrs. Campbell: It would sound simple. I want to go into another question. At one point—

Mr. Belsher: Put lobster in the other seats.

[*Traduction*]

Nous allons de l'avant. Nous avons maintenant notre liaison avec New York dans l'ordinateur. Nous avons commencé à en faire la publicité. Nous avons plusieurs programmes prévus pour le lancement de cette liaison en avril, mais nous gardons encore l'espoir et nous recevons de nombreux appels de personnes souhaitant que nous puissions offrir cette liaison en avion à réaction.

Sinon, madame Campbell, les autres services que nous offrons au départ des provinces de l'Atlantique le sont dans le cadre de l'entente sur les notes des services régionaux, locaux et de navettes. Air Nova détient en particulier, comme vous le savez certainement, la ligne Yarmouth-Boston, en vertu des dispositions spéciales de l'entente sur les notes de services régionaux, locaux et de navettes. Air Atlantic offre un service au départ de Saint-John au Nouveau-Brunswick vers Boston. D'autres liaisons ont été offertes au cours des dernières années mais ont disparus. Air Atlantic a effectivement assuré la liaison avec Portland. Elle détenait la liaison bilatérale, je pense, d'Halifax à Portland-Bangor. Le service a été interrompu à cause, je crois, du niveau de la demande.

Eastern Express, par l'intermédiaire de Bar Harbour Airlines, allait à Saint-Jean, Frédéricton et Halifax en utilisant des Beach-99s, des Beach-1900s, des avions de 19 places. Lorsque Eastern a commencé à se désintégrer, ce service a été interrompu. Donc maintenant il n'y a aucun transporteur américain, même si ces derniers peuvent toujours, en vertu des notes locales et régionales, aller par exemple de Boston à n'importe quel aéroport du Nouveau-Brunswick. Et même si une compagnie américaine présentait une demande pour une liaison vers Yarmouth demain, dans la mesure où elle respecterait les dispositions que nous respectons aussi, elle pourrait avoir accès à ce marché.

Mme Campbell: Y a-t-il un point quelconque au Nouveau-Brunswick, comme Moncton?

M. Randell: Oui, tant qu'il se trouve dans ce rayon de 600 milles. Je pense que Boston-Moncton est en-deçà des 600 milles.

Mme Campbell: Je voudrais vous demander si l'on vous pénalise à cause de l'avion ou du nombre de sièges?

M. Randell: C'est le nombre de sièges, mais, malheureusement, nous avons maintenant des options sur 10 avions à réaction Canadair RJ, de 48 places et quand l'accord sera tout à fait réglé, nous devrions pouvoir en prendre livraison en 1992. Ils pourraient être autorisés à voler parce qu'ils ont moins de 60 sièges.

Mme Campbell: Donc l'avion doit être construit avec 60 sièges ou moins. Vous ne pourriez pas simplement supprimer des sièges.

M. Randell: Non. En fait, nous ne pouvons pas supprimer 17 sièges sur 146 et dire que maintenant avec 60 sièges, nous pouvons l'utiliser pour aller à New York. Cela n'est pas autorisé.

Mme Campbell: Ce serait pourtant simple. Je passerais à une autre question. À un moment donné. . .

M. Belsher: Mettez des homards dans les autres sièges.

[*Text*]

Mrs. Campbell: —I was aware that at peak time Air Nova has perhaps tried to get additional aircraft on certain runs, specifically Halifax–Yarmouth–Boston at very peak periods, perhaps March break or even in the summer or something like that. In particular, I remember one occasion. The process seems to me as if it. . . I mean, even if you start early you are not going to be able to put an additional run on. Is that it?

Mr. Randell: We have put some additional runs on, especially during the summer period on the weekends, which is when you really get a peak in demand. For instance, Yarmouth is a very seasonal market. A lot more people travel in summer and early fall than in January. So we do tend to match the capacity offered to the demand. For instance, in Yarmouth we are very dependent on selling Halifax to Boston traffic to help us support that service in Yarmouth, whereas if we were totally dependent on Yarmouth traffic we could not justify the service from an economics point of view using the 37 seats. We vary the amount of Halifax–Boston traffic that we carry, depending on the demand in the Yarmouth market.

Mrs. Campbell: Do you see going back to three runs next year for the summer?

• 1530

Mr. Randell: It is a possibility. We have not yet determined that.

One of the other areas I did not mention in terms of the bilateral agreement and how it affects Atlantic Canada is during the winter period there are substantial charter programs offered out of these markets. For instance, this coming winter we are offering six trips every weekend to Florida, which operate to Orlando and Miami using our 146s out of St. John's, Newfoundland, and Halifax. We are also offering direct service from Moncton to Orlando. That is the first time that service has existed for some time.

Mr. Angus: Let me start by asking a follow-up question. Is that a charter to Orlando and so on?

Mr. Randell: Yes.

Mr. Angus: Gentlemen, I want to thank you for appearing before us. It is an excellent brief. Unlike a lot of the other presenters, you have actually given us some answers as well as raising some questions. We do appreciate that. I want to go through them. I have a number of clarification questions for you.

I want to say at the outset that your statement at the top of page 2 about the need for Canadian airlines, Canadian carriers, I think is well taken. Too often we just say that we have to have a Canadian carrier as opposed to explaining why we need it. You have done a very good job of detailing that.

On page 5 you talk about the fifth freedom routes. You say that:

[*Translation*]

Mme Campbell: . . .je savais qu'en période de pointe, Air Nova avait peut-être essayé d'avoir des avions supplémentaires sur certaines lignes, notamment Halifax–Yarmouth–Boston aux périodes les plus achalandées, peut être le congé de mars ou même en été, par exemple. Je me souviens en particulier d'un cas. Il me semble que c'était comme si. . . Je veux dire que, même si vous commencez assez tôt, vous n'allez pas pouvoir effectuer un vol supplémentaire. C'est bien cela?

M. Randell: Nous avons ajouté certains vols, en particulier pendant les fins de semaine en été, lorsqu'on a vraiment une demande très élevée. Le marché de Yarmouth est, par exemple, très saisonnier. Beaucoup plus de gens se déplacent en été et au début de l'automne qu'en janvier. Nous essayons donc d'adapter l'offre à la demande. Par exemple, à Yarmouth, nous dépendons beaucoup de la vente de places d'Halifax à Boston pour nous aider à soutenir le service offert à Yarmouth, alors que si nous dépendions totalement du trafic de Yarmouth, nous ne pourrions pas justifier économiquement l'utilisation d'un avion de 37 places. Nous varions le nombre de passagers que nous transportons entre Halifax et Boston en fonction de la demande sur le marché de Yarmouth.

Mme Campbell: Envisagez-vous d'offrir à nouveau trois vols l'été prochain?

M. Randell: C'est possible. Nous n'avons pas encore pris de décision.

Un autre domaine que je n'ai pas mentionné à propos de l'accord bilatéral et de son incidence sur le Canada atlantique, c'est que, pendant l'hiver, il y a d'importants programmes de vols nolisés offerts à partir de ces marchés. Par exemple, au cours du prochain hiver, nous offrirons six vols chaque fin de semaine vers la Floride, c'est-à-dire Orlando et Miami, en utilisant nos 146 à partir de Saint-Jean de Terre Neuve et d'Halifax. Nous offrons également un vol direct de Moncton à Orlando. C'est la première fois que nous le faisons depuis un certain temps.

M. Angus: Je commencerai par vous poser une question faisant suite à celle-ci. Est-ce un vol nolisé vers Orlando etc.?

M. Randell: Oui.

M. Angus: Messieurs, je voudrais vous remercier de vous présenter devant nous. C'est un excellent mémoire. À la différence de beaucoup d'autres intervenants, vous ne vous êtes pas contentés de soulever des problèmes, vous avez aussi apporté certaines réponses. Nous vous en sommes reconnaissants. Je voudrais les passer en revue. Je voudrais que vous clarifiez un certain nombre de questions.

Je dirais au départ que votre déclaration, en haut de la page 2, relative à la nécessité d'avoir des compagnies aériennes, des transporteurs aériens, me paraît très juste. On se contente trop souvent de dire que nous devons avoir un transporteur canadien sans expliquer pourquoi. Vous avez fort bien su le préciser.

À la page 5, vous parlez des routes de la cinquième liberté en disant:

[*Texte*]

On the other hand, fifth freedom rights beyond Canada are of virtually no value to any U.S. carrier.

I am just wondering why you said that. Was it because of thinking north-south so someone would fly up here and then fly over the pole, or had you taken into consideration the possibility of a Fort Worth-Dallas-Halifax to Europe kind of run, or Miami-Edmonton-Asia?

Mr. Randell: I guess the relative interest of American carriers in these markets would be somewhat less in that, for instance, with the extent of the U.S. hubs, Charlotte, North Carolina can support a non-stop to London, England. They do not have to fly through Halifax. You can fly directly from Charlotte and you can feed into these places. So they would not have the same approach in terms of the market, whereas if a Canadian carrier wanted to operate from Toronto to Miami to Buenos Aires, as an example, if you are bypassing a U.S. hub or there is not a direct service in that particular market, those are markets where Canadian carriers could take advantage of a weakness in the U.S. system. Again, this is not something that would affect Air Nova, because we are not planning on flying to Buenos Aires; but it is part of our brainstorming in terms of ideas as to how Canadian carriers can at least get some comparative benefits vis-à-vis U.S.

Mr. Angus: Perhaps it is easier for you to do the brainstorming than Air Canada or Canadian, because they are so caught up into that now that you can see it with the technical knowledge—we understand the industry, but thinking about it from the broader perspective. So it is very positive that way.

On the top of page 6, where you talked about the equitable distribution of benefits, was that specifically in reference to a cabotage system?

Mr. Randell: No. That was, for instance, rather than getting into a protracted range of negotiations between Canada and the U.S.—and I know that it must be extremely difficult when you are trying to weigh the value of a Toronto-Washington versus an Edmonton-Los Angeles or something like this—that what we are saying here is rather than that being led on the negotiating side, let the airlines and let the markets determine where it is the markets are and how they should be served.

The concern is protecting Canadian carriers. One way of doing that is to say okay, the traffic north-south is, I believe, roughly 60% Canadian and 40% American in terms of that; those are the numbers I have seen as to where the people who are actually on these flights live. So what we have said here is okay, let us say we are going to increase the capacity between Canada and the U.S. to so many hundreds of thousands of seats a year. Let us say as an example—I am just using numbers, I am just pulling these out of the left ear—we are going to offer a million seats; then 500,000 of those seats would be offered to Canadian carriers, 500,000 to U.S. carriers. It is up to the respective governments as to

[*Traduction*]

Par contre, les droits de la cinquième liberté au-delà du Canada ne présentent pas un grand intérêt pour les transporteurs américains.

Je me demande pourquoi vous dites cela. Est-ce parce que vous envisagez les liaisons nord-sud, avec quelqu'un qui viendrait ici et continuerait ensuite au-delà du pôle, ou avez-vous envisagé la possibilité d'un vol Fort Worth-Dallas-Halifax vers l'Europe, ou Miami-Edmonton-Asie?

M. Randell: Je pense que l'intérêt relatif des transporteurs américains pour ces marchés serait sans doute très limité, du fait que, par exemple, avec l'importance des plaques tournantes américaines, Charlotte, en Caroline du Nord, peut alimenter un vol sans escale à Londres, en Angleterre. Ils n'ont pas besoin de passer par Halifax. On peut partir directement de Charlotte et avoir tout ce système d'apport. Ils n'envisageraient donc pas le marché de la même façon, alors que si un transporteur canadien voulait aller, par exemple, de Toronto à Buenos Aires via Miami, si on évite une plaque tournante américaine, ou s'il n'y a pas de ligne directe sur ce marché, les transporteurs canadiens pourraient alors profiter d'une faiblesse dans le système américain. Mais ça n'est pas là non plus quelque chose qui peut concerner Air Nova, puisque nous n'avons pas l'intention de desservir Buenos Aires, mais cela fait partie de nos réflexions au sujet des possibilités pour les transporteurs canadiens d'obtenir au moins certains avantages comparatifs par rapport aux États-Unis.

M. Angus: Peut-être pouvez-vous plus facilement réfléchir à ces questions qu'Air Canada ou Canadien, car ils sont tellement impliqués dans toute cette affaire que vous-même pouvez voir les choses d'un point de vue technique, avec la connaissance de l'industrie mais également le recul nécessaire. C'est donc une façon très positive.

En haut de la page 6, vous avez parlé de la répartition équitable des avantages, faisiez-vous particulièrement allusion au cabotage?

M. Randell: Non. Il s'agissait d'essayer d'éviter des négociations sans fin entre le Canada et les États-Unis—et je sais qu'il doit être très difficile d'essayer de comparer la valeur d'un Toronto-Washington avec celle d'un Edmonton-Los Angeles, par exemple—et ce que nous disons là, c'est qu'au lieu d'être entrainés dans des négociations, il vaudrait mieux laisser les compagnies aériennes et le marché déterminer en fait les marchés et comment les desservir.

Il s'agit de protéger les transporteurs canadiens. Pour ce faire, on pourrait par exemple admettre que le trafic nord-sud est partagé à raison de 60 p. 100 pour les Canadiens et 40 p. 100 pour les Américains; ce sont les chiffres que j'ai vus quant au lieu de résidence des gens qui empruntent ces vols. Nous avons donc dit que nous sommes d'accord, pour augmenter la capacité entre le Canada et les États-Unis pour atteindre *X* centaines de milliers de places par an. Disons par exemple—je cite des chiffres au hasard—nous allons offrir un million de places; 500,000 seraient alors offertes aux transporteurs canadiens et 500,000 aux transporteurs américains. C'est aux gouvernements respectifs qu'il

[*Text*]

how they divide those amongst the carriers. There would certainly be some grandfathering on certain routes, etc.

• 1535

As a carrier, Air Nova would be given a certain number of seats, and then we would choose which market we would go to. We would say well, Newark is a very important market, because there is local traffic there, etc., whereas if it is a U.S. carrier Charlotte may be far more interesting, or Nashville, to Halifax than Newark, because that is where their hub exists. So it is really letting them determine where their strengths are and trying to match their strengths to the markets that they serve.

Mr. Angus: It is also a nice mix between the regulation and the market.

Mr. Randell: Exactly, yes.

Mr. Angus: Later on that same page you talked about the reservation computer systems. I think this is the first time this has been raised with the committee. In terms of your suggestion, do you see any problems with the competition folks on either side of the border? You will remember the problem that Air Canada and Canadian had with Gemini, and the attacks that were made on them as that being counter to competition.

Mr. Randell: Throughout the world there is a tremendous amount of consolidation that is occurring. This is not unique to Canada. Airlines are banding together in camps. Swissair, Singapore Airlines, and Delta Airlines are forming a team whereby they now have a world–wide network. I think in the case of Gemini, the Canadian carriers had to make a decision in that case as to whether there was going to be a Canadian network or whether they were each going to join in the U.S. networks.

I think all this is saying is that because they are on line, they get preference up above. It is a form of discrimination. On the other hand, sometimes a person says, because I am not changing airlines, I do not have to worry about it. I am going to be taken care of, my bags will make it. I do not have to worry about the other flight holding if the incoming flight is late. So there are reasons why people select those on–line connections.

Mr. Angus: That is choice. But I do not think you answered my question. Aside from the logic of what you are suggesting—it is a logic that goes beyond just the mixing between the two systems. There is a logic of including other modes of passenger travel, for integration with rail, where it still exists, bus, what have you.

Do you anticipate any problems from the Competition Bureau? Would they object to this kind of agreement, or would they support it?

Mr. Randell: I cannot understand why they would not support it, because, if nothing else, it increases the amount of competition and the alternatives that are offered. I cannot speak for the Competition Bureau, but—

[*Translation*]

appartient de décider comment diviser entre les transporteurs. Il y aurait assurément une certaine protection des droits acquis sur certains itinéraires, etc.

En tant que transporteur, Air Canada se verrait attribuer un certain nombre de places, et nous choisirions alors vers quel marché nous tourner. Nous dirions que Newark est un marché très important, parce qu'il y a un trafic local, etc., alors que, pour un transporteur américain, Charlotte peut être beaucoup plus intéressant, ou Nashville, pour aller à Halifax plutôt que Newark, parce que c'est là que se trouve la plaque tournante. Cela les laisse donc décider de ce qui fait leur force pour essayer d'adapter cette force aux marchés qu'ils desservent.

M. Angus: C'est également un bon compromis entre la réglementation et le marché.

M. Randell: Exactement.

M. Angus: Un peu plus loin, sur la même page, vous avez parlé du système de réservation par ordinateur. Je pense que c'est la première fois que l'on en parle devant le comité. Pour ce qui est de votre proposition, envisagez–vous des problèmes avec les responsables de la concurrence d'un côté ou de l'autre de la frontière; vous vous souvenez des problèmes qu'Air Canada et Canadien ont eus avec Gemini, et on leur avait reproché de nuire à la concurrence.

M. Randell: Dans le monde entier, on assiste à une très forte concentration. Cela n'est pas propre au Canada. Les compagnies aériennes se regroupent. Swissair, Singapore Airlines et Delta Airlines forment une équipe leur donnant maintenant un réseau couvrant la terre entière. Je pense que, dans le cas de Gemini, les transporteurs canadiens devaient alors décider s'ils allaient avoir un réseau canadien ou s'ils allaient chacun de leur côté s'intégrer aux réseaux américains.

Ce que tout cela veut dire, c'est que, si la correspondance se fait avec la même compagnie, cela donne une priorité. C'est une forme de discrimination. Par contre, quelqu'un peut se dire que, parce qu'il ne change pas de compagnie, il n'a pas à se faire de souci. On s'occupera de lui, les bagages ne se perdront pas. Il n'a pas à craindre que le vol suivant n'attende pas si le premier vol est en retard. Il y a donc des raisons pour lesquelles les gens préfèrent les correspondances avec la même compagnie.

M. Angus: C'est une question de choix. Je ne pense pas que vous ayez répondu à ma question. En dehors de la logique de ce que vous nous expliquez –est–ce une logique qui va au–delà du simple fait de combiner les deux systèmes. Il y a une logique consistant à inclure d'autres modes de transport de passagers, l'intégration avec le chemin de fer, lorsqu'il existe encore, ou les autobus, etc.

Vous attendez–vous à des difficultés de la part du Bureau de la concurrence? Cet organisme va–t–il s'opposer à cet accord ou va–t–il l'appuyer?

M. Randell: Je ne vois pas pourquoi il ne l'appuierait pas, ne serait–ce que parce que cela augmente la concurrence et le nombre d'options proposées. Je ne peux pas parler au nom du Bureau de la concurrence, mais. . .

[*Texte*]

Mr. Angus: They do not necessarily use logic though.

Mr. Randell: Wl.at it does is level the playing field and it takes out a structural advantage that one part has over the other.

Mr. Angus: On page 7 you talk about access to slot control airports. It has been suggested to this committee that irrespective of what Canada and the United States do in terms of a new bilateral, access to hubs is not going to happen. The American carriers, which dominate, some which own, are not going to give up. Are there any suggestions on how that can be overcome?

Mr. Randell: If they are not going to give up and they are not going to be flexible in that area, I think Canada can look for benefits to compensate for that inflexibility. I think it is a matter of being realistic. Maybe the way to do it is to go back to that suggestion that we had before, whereby Canadian carriers operate in the high local traffic routes, especially in the coastal cities, the larger ones which do not have the same sort of georgraphic advantages that a Chicago or a Detroit has. The only way around it is to look for compensation in other ways.

Mr. Angus: Thank you.

Mr. Belsher: Mr. Randell, thank you very much for your brief. You have put things to us today that we have not had put to us before.

• 1540

Mr. Randell: It was not too repetitive?

Mr. Belsher: Not at all. I was quite interested in how you were bulking up the seats and allocating them out that way. Further to that and to Mr. Angus's question, if the negotiations should result in new routes being available to Canadian carriers, should the government be deciding which should be designated, or should we let the industry itself work out its own deals on that? Have you any suggestions that we should be putting forward in our report?

Mr. Randell: As to how the carriers would be selected?

Mr. Belsher: Yes.

Mr. Randell: That is very difficult. If industry can agree within itself as to how it should be done, that is a better way to do it, but in something like this I do not really have a feel as to whether industry could reach an agreement on that. Under the present mechanism that we go through under the local and regional notes there was a lot of work put in by ourselves in terms of our presentation. It included how we were going to market it, get public support, how we were going to develop the route, etc.

There is something nice about that process, because it really puts out there and makes carriers think and present and sell themselves, and then the selection is done on whom the regulatory body feels would do the best job for Canada, the best job for developing the market, and has the best chances of succeeding.

[*Traduction*]

M. Angus: Il ne respecte pas nécessairement la logique.

M. Randell: Il s'agit en fait de règles au jeu équitables et de supprimer un avantage structurel qu'une partie a par rapport à l'autre.

M. Angus: À la page 7, vous parlez de l'accès aux aéroports où s'applique le système de créneau. On a dit au comité que, quoi que décident le Canada et les États-Unis en matière de nouvelles ententes bilatérales, on ne pourra pas avoir accès aux plaques tournantes. Les transporteurs américains qui dominent certaines de ces plaques tournantes ou en possèdent d'autres, ne vont pas abandonner. Avez-vous une idée de la façon de régler ce problème?

M. Randell: Si elles ne veulent pas abandonner et si elles ne veulent pas faire preuve de souplesse, je pense que le Canada peut chercher à obtenir des avantages pour compenser ce manque de souplesse. Je crois qu'il faut être simplement réaliste. La meilleure chose est peut-être de revenir à la proposition que nous avons faites précédemment, suivant laquelle les transporteurs canadiens exploiteraient les liaisons à fort trafic local, surtout dans les villes côtières, les plus grandes qui n'ont pas le même genre d'avantages géographiques que Chicago et Detroit. La seule façon de s'en sortir est de chercher d'autres moyens de compensation.

M. Angus: Merci.

M. Belsher: Monsieur Randell, merci beaucoup pour votre mémoire. Vous avez soulevé des points que nous n'avions pas encore entendus.

M. Randell: Ce n'était pas trop répétitif?

M. Belsher: Pas du tout. J'ai trouvé tout à fait intéressante la façon dont vous rassembliez les sièges pour les répartir ensuite de cette façon. À ce sujet et à propos de ce qu'a demandé M. Angus, si, à la suite des négociations, de nouvelles lignes étaient mises à la disposition des transporteurs canadiens, le gouvernement devrait-il décider quel serait le transporteur désigné ou devrait-il laisser l'industrie elle-même s'entendre là-dessus? Avez-vous des propositions quant à ce que nous devrions indiquer à ce sujet dans notre rapport?

M. Randell: Quant à la façon de choisir les transporteurs?

M. Belsher: Oui.

M. Randell: C'est très difficile. Si l'industrie pouvait s'entendre elle-même quant à la façon de le faire, ce serait la meilleure solution mais pour quelque chose de ce genre, je n'ai pas l'impression que l'industrie puisse en arriver à une entente. Avec le mécanisme correspondant aux notes locales et régionales, nous avons consacré beaucoup d'efforts pour présenter nos interventions. Il s'agissait notamment de la façon dont nous allions assurer la commercialisation, obtenir l'appui du public, comment nous allions assurer la promotion de la liaison, etc.

Il y a quelque chose de bon dans cette méthode, c'est qu'il faut s'exposer et cela force les transporteur à réfléchir, à se présenter, à défendre leurs idées, et l'organisme de réglementation choisit alors la compagnie qui lui paraît pouvoir faire le meilleur travail pour le Canada, le meilleur travail de développement du marché, laquelle a les meilleures chances de réussite.

[*Text*]

There is not a lot wrong with that system. I do not know whether there are any other systems other than allocations based upon size or based upon geography, sort of splitting the world, as happened in Canada before, whereby South America belongs to one carrier, although that is becoming more blurred as time goes on. I guess it reflects too the whole future of the Canadian airline industry and whether in fact this country in the long term, given its size and its population, can really support two international carriers. That is a big, big, question.

Mr. Belsher: Swinging over for a moment to slot allocation, and Mr. Angus also touched on this, is it feasible to think in terms of a reciprocal action being part of the bilateral on access to slots?

Mr. Randell: The only airport where I think we really have slot restrictions to any extent in Canada is Toronto. We do not have the same volumes as in the United States. If I understand your question correctly, whether we can trade something off there, I do not know.

Mr. Belsher: It is all very well for us to end up with another city pairing, but would a Canadian carrier be able to get a slot allocation at that particular airport then?

Mr. Randell: Not necessarily. They may not. For instance, if somebody wanted to fly from Toronto to Washington National Airport tomorrow... For instance, one of the airports we looked at flying to was La Guardia out of Halifax with our DASH–8, and we were told do not even bother; do not talk to anybody, because you will never get into that airport. We can talk about a liberalized agreement and increased access for Canadian carriers, but La Guardia just will not accept anybody else.

Mr. Belsher: We have heard that up to 87% of the slots are already on long–term leases across the line. I think it was Canadian who told us that last Monday in Vancouver.

Mr. Randell: As a matter of fact, in the United States, different from Canada, these slots are traded as commodities and have great economic value. We have not gotten to that in this country. That is something that is quite different in the U.S. from what it is in Canada.

Mr. Angus: Like trucking licences used to be in Ontario.

Mr. Schneider: You were asked can Canada afford two airlines, and you said that was a big, big question. Do you not think that Canada's two major airlines system today is an airline system that is made much more viable because of its ability to contract, or whatever the terminology is, with a reliable feeder system, and the reliable feeder system is able to remain more viable with the advances in aircraft technology?

• 1545

Mr. Randell: I think a lot of strides have been made in that area and there has been a lot of growth. Take Atlantic Canada, for instance. I have a little history and background in the aviation business in this region and I worked for EPA for

[*Translation*]

Il n'y a pas grand chose à reprocher à ce système. Je ne sais pas s'il y a des systèmes autres que la répartition en fonction de la taille ou de critères géographiques, une sorte de découpage du monde, comme cela s'est déjà fait au Canada, avec l'Amérique du Sud attribuée à un transporteur, bien que cela devienne de moins en moins clair. Je pense que cela correspond également à tout l'avenir des transports aériens au Canada et au fait de savoir si, à long terme, deux transporteurs internationaux peuvent véritablement survivre dans notre pays, étant donné sa taille et sa population. C'est une question très, très vaste.

M. Belsher: Je passerai maintenant à la répartition des créneaux, et monsieur Angus a également abordé ce point, peut–on envisager une certaine réciprocité dans l'entente bilatérale pour ce qui a trait à l'accès aux créneaux?

M. Randell: Le seul aéroport où nous ayons véritablement certaines restrictions pour les créneaux au Canada est celui de Toronto. Nous n'avons pas les mêmes volumes qu'aux États–Unis. Si je comprends bien votre question, je ne sais pas si nous pouvons trouver un compromis à ce sujet.

M. Belsher: C'est très bien pour nous de nous retrouver avec une liaison supplémentaire entre deux villes, mais un transporteur canadien serait–il alors en mesure de se voir attribuer un créneau à l'aéroport en question?

M. Randell: Pas nécessairement. Peut–être que non. Par exemple, si quelqu'un voulait assurer demain la liaison entre Toronto et Washington National Airport... Par exemple, l'un des aéroports que nous envisagions de desservir à partir d'Halifax avec notre DASH–8 était La Guardia, et on nous a dit de ne pas même y penser; de n'en parler à personne, parce que nous ne pourrions jamais avoir accès à cet aéroport. On peut parler d'une libéralisation de l'entente et d'un meilleur accès pour les transporteurs canadiens, mais La Guardia n'acceptera tout simplement personne d'autre.

M. Belsher: On nous a dit que jusqu'à 87 p. 100 des créneaux étaient déjà attribués en location à long terme. Je crois que c'est Canadien qui nous a dit cela lundi dernier à Vancouver.

M. Randell: En fait, à la différence du Canada, ces créneaux sont considérés aux États–Unis comme des produits qui ont une grande valeur économique. Nous n'en sommes pas arrivés là dans notre pays. C'est quelque chose de tout à fait différent aux États–Unis par rapport au Canada.

M. Angus: Comme c'était le cas pour les licences de camionnage en Ontario.

M. Schneider: On vous a demandé si le Canada pouvait faire vivre deux compagnies aériennes, et vous avez dit que c'était une vaste question. Ne pensez–vous pas que le système des deux grandes compagnies aériennes à l'heure actuelle au Canada est rendu plus viable par la possibilité de s'entendre, ou je ne sais pas comment on dit cela, avec une bonne compagnie d'apport qui peut elle–même conserver sa viabilité grâce aux progrès en matière de technologie aéronautique?

M. Randell: Je pense que beaucoup de progrès ont été réalisés dans ce domaine et il y a eu une forte croissance. Prenez par exemple le Canada Atlantique. J'ai une certaine expérience du monde de l'aviation dans cette région et j'ai

[*Texte*]

a number of years. If you look back over the years, I think you would have to say that domestic air service has never been better, but there are some things on the horizon that are of great concern.

The economic situation we are facing and fuel prices and how they affect the viability of service... A competitor has withdrawn from certain markets in Atlantic Canada and we have certain markets which are very marginal at the present time. Over the past few years there was a significant amount of growth and increased competition, but when it comes to actually making ends meet on a day-to-day basis, it is becoming very difficult.

We have spent the last three months looking at the 1991 budget and it is not a pretty picture. It is questionable as to whether we will be able to sustain all of this service. Additionally, there is the whole philosophy in terms of cost recovery, which will be giving us some difficulties in this area, and we are concerned that if U.S. airlines are given cabotage in Atlantic Canada we will be severely hurt.

We are faced with a fairly uncertain future. There are horrendous cost pressures and very few bright spots in terms of a revenue base. It is a concern, but this is where we live, this is our part of the country, and we will do our best to try to make services work in this region, but there is only so much we can do.

Mr. Schneider: This is somewhat of a localized question, but it relates to Air Nova's ability to serve as a transborder service in this particular case. In looking at next year's budget you say you are uncertain whether or not you can sustain all of this service. Would you say in terms of your airline's capability that this area is being overserviced?

Mr. Randell: Yes, at the present time some domestic routes are overserved for the amount of traffic that is offered. In terms of the newer route, we have done a lot of research on that. We believe there is an economic return to be made on that route, and it has a lot of interesting long-term implications for us. So we are not afraid of that. That is not one we are concerned about.

Mr. Schneider: You did not mention any cargo interests or concerns. Is Air Nova primarily a passenger service or secondary cargo? What are your plans?

Mr. Randell: We are primarily a passenger service, although we do carry significant volumes of cargo. We carry a lot of seafood and we carry a lot of goods into the region. I do not know the exact poundage figures for last year, but it amounts to about three percent of our passenger revenue. So it is significant to us.

However, with the yield and the directional imbalance in terms of cargo, we would find it very difficult to launch any purely cargo service. That has been a problem in Atlantic Canada for a long time and I know it affects producers in the area, but from a carrier's point of view it is really difficult to make work.

[*Traduction*]

travaillé pour EPA pendant un certain nombre d'années. Si l'on voit ce qui s'est passé au fil des ans, il faut bien dire que le service aérien intérieur n'a jamais été meilleur, mais on voit néanmoins se dessiner à l'horizon certaines choses très inquiétantes.

La situation économique à laquelle nous faisons face et les prix du carburant et leur incidence sur la viabilité du service... Un concurrent s'est retiré de certains marchés dans le Canada Atlantique et nous avons certains marchés qui sont à l'heure actuelle dans une situation très délicate. Ces dernières années, on a constaté une certaine croissance et une augmentation de la concurrence, mais lorsqu'il s'agit d'équilibrer son budget au jour le jour, cela devient très difficile.

Nous avons passé ces trois derniers mois à étudier le budget de 1991, et ce n'est pas beau à voir. On peut se demander si nous arriverons à maintenir nos services au niveau actuel. En outre, il y a toute cette philosophie du recouvrement des coûts qui va nous poser des difficultés dans ce domaine, et nous craignons d'être durement touchés si les compagnies américaines se voient accorder le cabotage dans le Canada Atlantique.

Notre avenir est plutôt incertain. Nous subissons d'énormes pressions sur les coûts et il y a fort peu de perspectives positives quant à la base du revenu. C'est un sujet de préoccupation, mais c'est là que nous vivons, c'est notre partie du pays et nous ferons de notre mieux pour essayer de fournir des services dans cette région, mais il y a une limite à ce que nous pouvons faire.

M. Schneider: C'est une question plutôt locale, mais il s'agit de la possibilité pour Air Nova d'assurer un service transfrontières dans ce cas précis. Vous dites que, en étudiant le budget de l'année prochaine, vous ne savez pas si vous pourrez ou non maintenir tous les services que vous assurez. Voulez-vous dire que, par rapport aux capacités de votre compagnie, cette région est abondamment desservie?

M. Randell: Oui, à l'heure actuelle, certaines liaisons intérieures sont trop desservies par rapport au nombre de passagers. Pour ce qui a trait à la dernière liaison, nous avons fait beaucoup de recherches à son sujet. Nous pensons que l'on peut en retirer un profit et qu'elle présente de nombreuses implications intéressantes pour nous à long terme. Nous n'avons donc pas de craintes à son sujet. Elle ne nous inquiète pas.

M. Schneider: Vous n'avez pas parlé d'intérêts ni de préoccupations à propos du fret. Air Nova est-elle surtout une compagnie de passagers et seulement, à titre secondaire, de fret? Quelles sont vos intentions?

M. Randell: Nous sommes principalement une compagnie de passagers, même si nous transportons d'importants volumes de fret. Nous transportons beaucoup de fruits de mer et nous apportons beaucoup de marchandises dans notre région. Je ne connais pas les volumes exacts pour l'année dernière, mais cela correspond à 3 p. 100 de notre revenu-passagers. C'est donc important pour nous.

Toutefois, avec le rendement et le fait que nous transportons le fret surtout dans une direction donnée, il nous paraîtrait très difficile de lancer un service consacré exclusivement au fret. C'est un problème qui se pose dans le Canada Atlantique depuis longtemps et je sais que cela a des conséquences pour les producteurs de la région, mais du point de vue du transporteur, il est bien difficile de trouver une solution.

[*Text*]

Mr. Schneider: I want to go back to page six again where you talk about dividing up seats between the Canadian and American carriers. I see an environment here that is just begging for consolidation. Does that cause you any concern?

Mr. Randell: Consolidation in terms of. . .?

Mr. Schneider: Currently you are dividing the total number of seats between two regional carriers. I see that as being a natural environment in which to join the two airlines. Is that a possible scenario? And if it is, does it cause you any concern?

• 1550

Mr. Randell: I think the greatest impetus to cause airlines to consider consolidation would be financial considerations. If you were to tell carrier A they have so many seats, and carrier B they have so many seats, they would essentially get on with their business and choose which routes they wanted to serve. I do not believe that would be a reason for them to consolidate. I think survival economics is really what causes carriers to look at consolidating services.

Mr. Schneider: I thought there might be an environment for economies of scale that might induce a consolidation, but I suppose the traffic would dictate the use of a particular aircraft, which would not give you the benefit of economies of scale, because a smaller aircraft, and only a smaller aircraft, could be economically utilized to cover some of these routes we are talking about it.

Mr. Randell: Except a lot of the economies of scale are addressed not through regionals working together but through regionals and the national working together. For instance, we operate into Halifax airport, and we have more frequencies than any other airline into Halifax. Air Canada does our handling at the station. We use them. So there are economies of scale there. When we fly into Newark, Air Canada will handle us at the Newark airport. Again there are economies of scale that exist there. It would not make sense for Air Nova to staff that airport for one flight a day. That is a concern we have with the DASH–8 with 37 seats. We are really just a drop in the bucket. It is very, very difficult.

Therefore, there have to be as many synergies as possible. And under the concept where we were dividing the capacity between the two carriers, I think the various camps—the red camp, the blue camp, etc.—would concentrate on specific markets to maximize the economies of scale that could exist in those markets.

Mr. Atkinson: Thank you, Mr. Randell, for your presentation. It certainly gives us something to consider.

The idea of capacity is something I would like to explore a little further, because it is the first real idea that has come forward that is somewhat new. Do not feel that it is criticism; it is just that I want to explore it.

[*Translation*]

M. Schneider: Je voudrais revenir à la page 6 où vous parlez de la répartition des places entre les transporteurs canadiens et américains. Il me semble que c'est un milieu qui profiterait beaucoup d'un regroupement. Est-ce que cela vous préoccupe?

M. Randell: Regroupement, c'est-à-dire. . .?

M. Schneider: Vous divisez à l'heure actuelle le nombre total de sièges entre les deux transporteurs régionaux. Il me semble que c'est là un contexte qui devrait mener naturellement à une fusion des deux compagnies aériennes. Ce scénario vous paraît-il envisageable? Et si c'est le cas, est-ce que cela vous préoccupe?

M. Randell: Je pense que ce sont les impératifs financiers qui vont surtout pousser les sociétés de transport aérien à envisager des regroupements. Si vous dites au transporteur A et au transporteur B qu'ils ont chacun tant de sièges, chacun d'entre eux va s'occuper de ses propres affaires et choisir les lignes qu'il souhaite desservir. Je ne pense pas qu'il y ait alors des raisons de se regrouper. À mon avis, c'est pour des raisons de survie que les transporteurs se penchent en fait sur le regroupement des services.

M. Schneider: Je pensais que certaines situations allaient favoriser les économies d'échelle et entraîner des regroupements, mais j'imagine que c'est l'ampleur du trafic qui dicte l'utilisation de tel ou tel aéronef et qu'en conséquence vous ne pouvez plus tirer partie des économies d'échelle parce que seul un petit aéronef peut être utilisé sur certaines des lignes dont vous nous parlez.

M. Randell: Sauf que le plus souvent ce n'est pas une collaboration entre entreprises régionales qui permet de réaliser des économies d'échelle mais une collaboration entre entreprises régionales et entreprises nationales. Ainsi, nous travaillons à partir de l'aéroport d'Halifax et nos vols partent avec plus de fréquence que ceux de toute autre société de transport aérien arrivant à Halifax. À l'aéroport, c'est Air Canada qui se charge de notre manutention. Nous utilisons ses services. Il y a donc là des économies d'échelle. Lorsque nous effectuons un vol à destination de Newark, Air Canada se charge pour nous de la manutention à l'aéroport de Newark. Là encore, il y a là des économies d'échelle. Il ne serait pas rentable pour Air Nova de maintenir un personnel dans cet aéroport alors qu'elle y n'effectue qu'un vol par jour. Les DASH-8, avec leurs 37 places, sont pour nous une source de préoccupation. Nous ne sommes qu'une goutte d'eau dans la mer. L'entreprise est très difficile.

Il faut donc qu'il y ait un maximum de synergie. Dans un système qui répartirait le marché entre les deux transporteurs, je pense que les différents camps—le camp des rouges, le camp des bleus, etc.—feraient porter tous leurs efforts sur les marchés précis afin de maximiser les économies d'échelle pouvant être obtenues sur ces marchés.

M. Atkinson: Je vous remercie, monsieur Randell, de votre exposé. Il y a là, à n'en pas douter, matière à réflexion.

J'aimerais revenir plus longuement sur ce principe de la répartition des marchés, parce que c'est la première idée originale et en quelque sorte nouvelle qui nous a été présentée. N'y voyez pas là une critique; je veux tout simplement approfondir la question.

[*Texte*]

Mr. Randell: Do not worry, we have not fully thought it out either.

Mr. Atkinson: My first difficulty is the political aspect of it, which was mentioned previously. If the government is to make this decision, I can imagine the furious lobbying that is going to be going on in terms of what capacity is going to be given. Then after that, once the capacity is given out, new, smaller airlines that want to compete and come into the market would be shut out. Getting back to what Mr. Angus said, it is the old Ontario truck regulation, where you almost sell the rights you have to a certain capacity. It takes on an economic value far beyond what it should in terms of the competition, and that bothers me. Do you have any comment on that?

Mr. Randell: I think the smaller independent operator in the airline business, really in the world, is fighting against a trend that is going to be incredibly difficult to overcome. There are so many benefits to be derived from being part of a larger camp in terms of economies of scale, marketing strength, etc., that I think carriers are almost left with no choice. There is nowhere for them to hide unless they get into a niche market. Then if they get into a niche market they have some inherent disadvantages. And that is not unique to Canada; that is the world.

• 1555

I think if you divided the capacity and said each airline had so many seats, the bulk of those would go to the larger carriers by virtue of their size. Maybe it can be looked at in terms of brands or teams. Maybe there is some grandfathering of particular routes. There are some independent, or quasi-independent, airlines in Canada that operate certain U.S. transborder routes, and maybe they are protected. I do not know, but the economic value you mentioned is already there.

For instance, if anybody were to look at the economic value of First Air, operating from Boston to Ottawa, there would be a value assigned to that route and the fact that the carrier has the licence. I do not know whether that would really change with just dividing it, or saying they have so many seats. You already have that particular issue to deal with.

Mr. Atkinson: To go beyond that, Europe 1992, is cabotage going to be forced on you? Someone in one of the cities, but I cannot remember where it was, said maybe we should even be looking further down the road. Maybe we are not going to be able to avoid this issue; it may be forced on us, and therefore we have to think of a strategy to deal with it. Do you have any feeling on that?

[*Traduction*]

M. Randell: Ne vous inquiétez pas, nous aussi nous avons besoin de l'approfondir.

M. Atkinson: Je me pose tout d'abord la question des répercussions politiques que nous avons évoquées tout à l'heure. Si jamais le gouvernement devait prendre une telle décision, j'imagine la furieuse bagarre que vont se livrer les groupes de pression pour savoir qui aura quel marché. Ensuite, lorsque les marchés auront été attribués, les petites sociétés de transport aérien, nouvellement arrivées, voudront exercer leur concurrence et le marché leur sera fermé. Comme l'a fait remarquer M. Angus, on en revient à la vieille réglementation du camionnage en Ontario, où les entreprises vendent pratiquement les droits qu'elles possèdent sur un certain marché. Les parts de marché acquièrent une valeur économique bien supérieure à celle qu'elle devraient avoir selon le jeu de la concurrence, et je n'aime pas ça. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Randell: Je pense que les petits exploitants indépendants du secteur du transport aérien doivent en fait lutter à l'échelle mondiale contre une tendance qu'il sera bien difficile à contrer. Il y a tellement d'avantages à faire partie d'un camp puissant sur le plan des économies d'échelle, dont la force de commercialisation, etc., qu'à mon avis les transporteurs n'ont finalement pas le choix. Il n'y a pas d'autres solutions pour eux que de se trouver un créneau. Une fois qu'ils sont dans ce créneau, il y a automatiquement des inconvénients. Ce n'est pas une situation propre au Canada; ça se passe dans le monde entier.

Je considère que si vous répartissez les marchés et si vous dites à chaque société de transport aérien qu'elle dispose de tant de sièges, la majorité des sièges iront aux gros transporteurs en vertu de leur taille. On peut aussi le faire en fonction des raisons sociales ou des équipes. Certaines lignes bien particulières pourraient aussi bénéficier d'un droit d'antériorité. Il y a certaines sociétés de transport aérien indépendantes ou quasi-indépendantes au Canada qui exploitent certaines lignes traversant la frontière des États-Unis et on pourrait aussi les protéger. Je ne sais pas, mais la valeur économique dont vous avez parlé est déjà là.

Ainsi, pour calculer la valeur économique de First Air, qui exploite une ligne entre Boston et Ottawa, il faudra assigner une valeur à cette ligne et au fait que le transporteur dispose d'un permis d'exploitation. Je ne sais pas s'il y aura une grande différence selon qu'on se contente de répartir les marchés ou de dire aux transporteurs qu'ils ont tant de sièges. C'est là un sujet qu'il vous faudra examiner.

M. Atkinson: Voyons plus loin, l'échance 1992 en Europe; pensez-vous que l'on va vous imposer la possibilité de reprendre des passagers lors des escales? Dans l'une des villes où nous sommes passés, je ne sais plus où c'était, quelqu'un nous a dit qu'il nous faudrait peut-être voir un peu plus loin. Il est possible que nous ne puissions éviter ce problème, qu'il nous soit imposé, et qu'il nous faille donc concevoir une stratégie pour l'aborder. Avez-vous une opinion à ce sujet?

[*Text*]

Mr. Randell: The more things are forced on the country in becoming part of the international marketplace in air services, the more the country's aviation industry will be forced to become part of a larger group. I think it is beyond Canada's ability to say that we are on our own. I think you almost have to look at it a little differently. For instance, if British Airways is going to be able to fly from Toronto to Vancouver, the Canadian airline industry, if there is going to be one, would have a very tough time competing from London to Frankfurt with one flight a day, or something like this. I do not think the Canadian airline industry would have much of a choice but to become part of a group, a band. I spoke before about Singapore Airlines, Delta and Swissair. Perhaps countries would actually work together to support each other in developing global networks.

Mr. Atkinson: In your opinion, should we be thinking about that in these negotiations, or should we just try to have a regulatory regime right now and let the chips fall where they may later on?

Mr. Randell: I think the terms are just specifically Canada–U.S., but I think the world trends and what is happening in the business should certainly be considered. If you were just to look at this in a Canada–U.S. context, you would be in danger of not looking at where that is going to lead us down the road in a world context. Even the American airlines, as I mentioned before, are banding together with others in international alliances, which in itself could affect the Canada–U.S. route structure. I do not know; I am just thinking out loud here.

Mr. Atkinson: So am I, and that is the point. We are talking about a 1966 and a 1974 agreement. We know it is inflexible, and that is part of the problem. It has not kept pace with what has gone on in your industry. This agreement is going to have to be pretty flexible in order to deal with these changes quickly.

Mr. Randell: True. The changes in the airline industry over the last few years have been very rapid, and I think that will continue, there is no question about it. It would be extremely important to have a flexible agreement in order to adapt to the changing environment, the changing world, especially when it comes to the airline business.

• 1600

The Chairman: This has been a most interesting session. We have a little bit of spare time this afternoon, but I know that the Hon. Mr. McInnes is here. We did tell him 3.30 p.m., but I will allow two short, brief supplementals, one from Mrs. Campbell and one from Mr. Angus.

[*Translation*]

M. Randell: Plus on force le pays à s'intégrer au marché international des services aériens, plus le secteur des entreprises de transport aérien du pays sera obligé de s'intégrer à un groupe élargi. Je considère que le Canada ne peut se permettre de dire qu'il va faire comme bon lui semble. À mon avis, nous sommes pratiquement obligés de concevoir différemment les choses. Ainsi, à partir du moment où British Airways va pouvoir effectuer des vols de Toronto à Vancouver, le secteur canadien du transport aérien, si tant est qu'il en reste un, éprouvera bien des difficultés à rester concurrentiel entre Londres et Francfort avec quelque chose comme un vol par jour. Je ne pense pas que le secteur canadien du transport aérien ait bien d'autre choix que de s'intégrer à un groupe, à une équipe. J'ai parlé tout à l'heure de Singapore Airlines, de Delta et de Swissair. Il y a peut-être des pays qui pourraient s'unir et chercher ensemble à se doter de réseaux à l'échelle mondiale.

M. Atkinson: À votre avis, doit-on négocier en ayant tout cela à l'esprit ou doit-on s'efforcer de faire appliquer pour l'instant une réglementation en attendant que les choses se décantent plus tard?

M. Randell: Je considère qu'il s'agit là strictement d'une négociation entre le Canada et les États-Unis, mais que l'on doit aussi tenir compte des grandes tendances de ce qui va se passer sur ce marché dans le monde. Si vous ne tenez compte que du cadre des relations entre le Canada et les États-Unis, vous risquez tout simplement d'oublier ce qui nous attend ensuite dans le reste du monde. Même les sociétés de transport aérien des États-Unis, je vous l'ai dit tout à l'heure, s'unissent à l'heure actuelle avec des tiers au sein d'alliances internationales, ce qui en soit est susceptible d'influencer la structure des lignes aériennes entre le Canada et les États-Unis. Je ne suis pas certain de ce qui va se passer; je me contente ici de faire des suppositions.

M. Atkinson: Moi aussi, et c'est là le problème. Nous parlons ici d'une entente signée en 1966 puis en 1974. Nous savons tous qu'elle est figée et la difficulté vient en partie de là. Elle n'a pas suivi l'évolution d'un autre secteur. La nouvelle entente devra être suffisamment souple pour s'adatper rapidement à tous ces nouveaux changements.

M. Randell: C'est tout à fait vrai. Les changements survenus dans le secteur du transport aérien ces dernières années ont été très rapides et je pense que la tendance va se poursuivre, il n'y a aucun doute. Il est très important que l'on ait une entente souple de façon à pouvoir s'adapter à l'évolution de la situation, de l'évolution du monde, tout particulièrement dans le secteur du transport aérien.

Le président: Cette séance a été très intéressante. Nous avons un peu de temps devant nous cet après-midi, mais je vois que l'honorable McInnes est ici parmi nous. Nous lui avions dit de venir à 15h30, mais j'autoriserai d'abord M^me^ Campbell puis M. Angus à poser rapidement une question supplémentaire.

[*Texte*]

Mrs. Campbell: This morning we heard from our witnesses that they would like to see access to interior U.S. hubs, such as Nashville, Pittsburgh and Atlanta. From you as a regional carrier, in the bilateral agreement we are going to discuss or negotiate, can the Minister of Transport negotiate that type of route? Could you compete on that type of route?

Mr. Randell: For Air Nova?

Mrs. Campbell: Yes, for Air Nova. Would you want to?

Mr. Randell: I can categorically say that I do not think Air Nova would have a chance of making a Halifax–Nashville service work. In a Halifax–Newark service, as a Canadian carrier, there would be a good balance of local traffic—there is a substantial amount of local New York to Atlantic Canada traffic—and we could tie in with other carriers at Newark airport.

If you wanted to fly to Nashville from Halifax or Yarmouth, you could fly Air Nova to Newark and then the U.S. carrier. That relates to some of the things I had in here about display and the computer, joint fares, so that you can get a reasonable fare to go to Nashville.

If we were to go into Nashville, one carrier has the hub in Nashville—American Airlines. If we went to American Airlines and asked for access and joint fares and all that sort of thing, American Airlines would tell us to go take a hike. There is no question about that in my mind.

In Newark, there is enough choice of carriers. It is a large destination in its own right. It was built not because it is a hub, but because it is a natural airport serving a heavily populated industrial area.

Mrs. Campbell: Thank you.

Mr. Angus: Mr. Chairman, thank you for the opportunity for a short second round. You have got us thinking because of the proposals you have made. Let me just bounce some further thoughts off you in terms of the parity, in terms of capacity.

Could we distribute those seats based on so much to the two majors, so much to the regional carriers? Could we do it by regions, give Atlantic Canada its chunk and Central Canada its chunk to do with it as they pleased, western Canada, and so on? Could it be based on the current domestic market share? If you have 10% of the market, you get 10% of the seats.

Also tied into this—because Mr. Lewis wants us to talk about a phase-in—could there be incremental increases? We establish a base amount and then over a period of five or ten years, we agree to increase it by 10% a year. Provided that 10% is used up, we then move on to another 10%. If it is not used up, it is held there. Could I have just a quick reaction to those?

[*Traduction*]

Mme Campbell: Nos témoins nous ont dit ce matin qu'ils aimeraient que l'on puisse accéder aux plaques tournantes de l'intérieur des États-Unis, telles que Nashville, Pittsburgh ou Atlanta. À votre avis, en tant que transporteur régional, est-ce que le ministre des Transports peut négocier ce genre de ligne dans le cadre de l'entente bilatérale dont nous allons discuter? Etes-vous en mesure d'être compétitif sur ce genre de ligne?

M. Randell: Air Nova?

Mme Campbell: Oui, Air Nova. Y seriez-vous favorable?

M. Randell: Je peux vous affirmer catégoriquement qu'à mon avis Air Nova n'a aucune chance d'exploiter une ligne entre Halifax et Nashville. Sur une ligne Halifax–Newark, en tant que transporteur canadien, nous pourrions bénéficier d'un bon équilibre avec le traic local—il y a un trafic local substantiel entre New York et les Maritimes—et nous pourrions nous raccorder au réseau d'autres transporteurs à l'aéoroport de Newark.

Le voyageur qui voudrait aller de Nashville à Halifax ou à Yartmouth, pourra prendre un avion d'Air Nova jusqu'à Newark puis voyager sur une ligne d'un transporteur des États-Unis. Cela nous renvoie à ce que je vous ai dit tout à l'heure sur l'affichage, l'informatique et les tarifs conjoints, de façon à ce que vous puissiez aller à Nashville à un prix raisonnable.

Si nous décidions de nous rendre jusqu'à Nashville, un seul transporteur sert de plaque tournante à Nashville: American Airlines. S'il fallait nous adresser à American Air Lines et lui demander des droits d'accès, des tarifs conjoints et des choses de ce genre, cette dernière nous enverrait promener. Cela ne fait aucun doute dans mon esprit.

À Newark, il y a un choix suffisant entre différents transporteurs. Cette destination est en soi importante. L'aéroport a été construit non parce qu'il s'agit d'une plaque tournante, mais parce que c'est la desserte naturelle d'une région industrielle très peuplée.

Mme Campbell: Je vous remercie.

M. Angus: Monsieur le président, je vous remercie de nous donner la possibilité de poser rapidement une deuxième série de questions. M. Randell, vos propositions nous donnent matière à réflexion. J'aimerais entrer quelque peu dans les détails sur la question de la parité, de la répartition des marchés.

Allons-nous répartir ces sièges entre les deux grandes sociétés de transports aériens et entre les différents transporteurs régionaux? Allons-nous le faire par région, une part allant aux Maritimes, une autre au Centre du Canada, une autre encore à l'Ouest, chacun pouvant alors faire ce qui lui plaît? Allons-nous tenir compte des parts actuelles du marché intérieur? À partir du moment où vous avez 10 p. 100 du marché, vous allez avoir 10 p. 100 des sièges.

Il y a aussi une autre question qui se greffe là-dessus—puisque M. Lewis veut que l'on parle d'une application progressive—doit-on prévoir des pourcentages d'augmentation? Nous fixons une certaine quantité à la base, puis sur une période de cinq ou dix ans, nous convenons d'une augmentation de 10 p. 100 par an. Si ces 10 p. 100 sont utilisés, nous passons alors à une autre tranche de 10 p. 100. S'ils ne le sont pas, on en reste là. Quelle est votre première réaction face à toutes ces propositions?

[*Text*]

Mr. Randell: I think every one of the things you put out are very, very worthwhile. Take it beyond just splitting the seats. The only thing with splitting it on a regional basis in terms of the population is that geography needs to be considered in there as well.

The idea of doing it in terms of the relative size of the existing carriers is another thing that I think could certainly be given a lot of thought. I think any of those really gives a logic to where we are moving in terms of the U.S. It gives us, as you say, a phase–in period where perhaps we look at how much capacity is presently offered. Next year we increase it by a certain amount, as you say. I think then it is up to the airlines to respond to their opportunities.

It gives the Canadian airlines a little bit of a fairer, more level playing field, in that they know they have a certain amount of business protected for the Canadian carriers. It is up to them to make use of it, but at least there is a protection in there. If the skies were to open tomorrow, you would not have an influx of U.S. carriers only on the main routes and Canadian carriers being faced with a very difficult time of trying to make it in the business.

• 1605

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. It is obvious from the interest of the committee that your brief was very stimulating. I am certain we will be taking the points you make, as well as the recommendations and suggestions. Those certainly were of significant interest to the committee, and we thank you for preparing such a comprehensive brief. Thank you.

Mr. Randell: I wish the committee the best of luck, and I look forward to the results.

The Chairman: Thank you. I would like to invite the Minister of Transportation of the Province of Nova Scotia.

Mr. Angus: You started out the day by calling it Ontario, did you not?

The Chairman: No, not quite. The Hon. Donald McInnes and Mr. Donald McDougall, director of policy. Which of you gentlemen will present the brief?

Hon. Donald McInnes (Minister of Transportation, Province of Nova Scotia): Mr. Chairman, Colleen, and members, it is a pleasure to be here with you this afternoon and to welcome you to Halifax.

I was unable to be here today to hear all the discussions, but I was very interested in the comments made during the last while with Air Nova.

[*Translation*]

M. Randell: Je pense que chacune d'entre elles a son intérêt. Il ne faut pas s'en tenir au partage pur et simple des sièges. En plus de répartir des sièges sur une base régionale en fonction de la population, il faut aussi tenir compte des besoins géographiques.

La répartition en fonction de la taille relative des transporteurs existants doit aussi à mon avis être étudiée de près. Je pense qu'il y a là un projet logique face à ce que nous voulons faire par rapport aux États–Unis. Cela nous permet d'entrer, comme vous le dites, dans une période d'adaptation et d'envisager éventuellement quelle est la capacité actuelle du marché. L'année prochaine, nous pourrions, comme vous le proposez, augmenter d'un certain pourcentage. Je pense qu'il incombe aux sociétés de transport aérien de réagir face aux possibilités qui leur sont ainsi offertes.

Les règles du jeu qui seraient ainsi proposées aux sociétés de transport aérien seraient un peu plus équitables en ce sens que les transporteurs canadiens sauraient qu'une certaine part du marché leur est réservée. Ce serait à elles d'en tirer partie, mais il y aurait au moins cette protection. Si la politique de ciels ouverts voyait le jour demain, il n'y aurait pas cet afflux de transporteurs des États–Unis uniquement sur les grandes lignes aériennes, les transporteurs canadiens étant forcés de se débrouiller comme ils le peuvent.

Le président: Messieurs, je vous remercie. Votre mémoire a su éveiller l'intérêt des membres du comité. Soyez sûrs que nous tiendrons compte de vos observations, ainsi que de vos propositions et de vos recommandations. Les membres du comité vous ont écouté avec un grand intérêt et nous vous remercions d'avoir rédigé un mémoire aussi complet. Je vous remercie.

M. Randell: Nous souhaitons au comité le plus grand succès dans ses travaux et nous attendons avec impatience ses conclusions.

Le président: Je vous remercie. Je donne maintenant la parole au ministre des Transports de la province de la Nouvelle–Écosse.

M. Angus: N'avez–vous pas dit ce matin qu'il s'agissait de l'Ontario?

Le président: Non, pas vraiment. Nos témoins sont l'honorable Donald McInnes et M. Donald McDougall, directeur des politiques. Quel est celui d'entre vous qui va présenter le mémoire?

L'honorable Donald McInnes (ministre des Transports, province de la Nouvelle–Écosse): Monsieur le président, Colleen et mesdames et messieurs les membres du comité, c'est un plaisir pour nous que de comparaître parmi vous cet après–midi et je vous souhaite la bienvenue à Halifax.

Je n'ai pas pu être présent aujourd'hui lors de toutes les interventions, mais j'ai été très intéressé par les commentaires qui ont été faits lors de la comparution du témoin qui m'a précédé: Air Nova.

[*Texte*]

We have a short brief that I would like to present to you today. We will be sending formal recommendations to the Minister of Transport. Today, however, my intention is to highlight our position and to establish the basis for that position.

The primary function of the transportation system is to support and provide opportunity for expansion of the economy. This includes the comfortable and convenient movement of people as well as cargo throughout the province and beyond. Earlier this year we began a major review and planning exercise to determine the optimum mix of transportation infrastructure and services to meet the needs of the province into the 21st century.

We heard from Nova Scotians a need to broaden our horizons and increase our linkages around the globe, most particularly with the United States. It is clear that the traditional modular and jurisdictional segregated transportation systems are not adequate to meet the economic goals of today's society. We must consider the inner module, inter-jurisdictional options that will enhance economic opportunities and maintain a financially healthy and flexible transportation network.

In this region, domestic deregulation of air service has led to excellent local service with frequent convenient flights between major centres hubbing at Halifax. We believe it is time to look beyond that situation. Both Canada and the United States should relax the constraints on air travel between this region and major U.S. centres.

Tourism, including conventions, is a significant and growing component of the economy of this province. Nova Scotians are ready, willing, and able to market the charms of the province and the facilities of our convention centres throughout North America. The major transportation impediment to this activity is the lack of direct air link between Halifax and a major U.S. hub. Indeed, the main bilateral agreement only allows the routes of Halifax-Boston-New York, Sydney-Boston and Halifax-Portland-Bangor-Montreal. This agreement does not even allow Halifax-New York jet service by a major American carrier or even by another Canadian carrier.

The impression created by the awkward connections imposed by this agreement is that Nova Scotia is remote and inconvenient. Convention planners and tourists will not waste time in airports, waiting for inconvenient connections. Obviously they will choose a more accessible location.

• 1610

In fact, a 1987-88 study of transborder air service identified a clear need to enhance accessibility to the province if our tourism business is to realize its potential. The same study pointed out that Halifax is the largest airport in Canada

[*Traduction*]

Nous avons rédigé un court mémoire que je vais vous présenter maintenant. Nous enverrons plus tard des recommandations officielles au ministère des Transports. En attendant, je vais vous faire part aujourd'hui des grandes lignes de notre position et vous en donner les raisons.

Le réseau des transports a pour rôle principal d'appuyer et de favoriser l'expansion économique. Il faut donc que les gens comme les marchandises puissent se déplacer facilement à l'intérieur d'une province et au-delà. Au début de l'année, nous avons entrepris de faire une révision complète et d'élaborer un projet d'optimisation de l'infrastructure des transports et des services permettant de répondre aux besoins de la province au XXIe siècle.

Les gens de la Nouvelle-Écosse nous ont dit qu'il fallait élargir notre horizon et renforcer nos liens avec le reste du monde, et plus particulièrement avec les États-Unis. Il est évident que le mode traditionnel de compartimentage des transports selon les différents ressorts géographiques ne répond pas aux objectifs économiques de la société actuelle. Il nous faut envisager des solutions débordant des frontières qui favorisent l'expansion économique et favorisent la création d'un réseau de transport souple et financièrement sain.

Dans notre région, la déréglementation intérieure des services aériens a donné naissance à d'excellents services locaux comportant des vols fréquents et pratiques entre les différents centres dont la plaque tournante est Halifax. Nous considérons qu'il est temps d'aller plus loin. Il faut que le Canada et les États-Unis assouplissent les restrictions qui limitent le transport aérien entre notre région et les principaux centres des États-Unis.

Le tourisme, et notamment les congrès, représente une part importante et en pleine croissance de l'économie de la province. Les gens de Nouvelle-Écosse sont tout à fait prêts à faire valoir les charmes de notre province et la qualité des installations de nos centres de congrès à l'échelle de l'Amérique du Nord. Ils en sont tout à fait capables. Le grand obstacle à cette activité, sur le plan des transports, c'est l'absence de liaison aérienne directe entre Halifax et un grand aéroport servant de plaque tournante aux États-Unis. D'ailleurs, la principale entente bilatérale n'autorise que l'exploitation des lignes Halifax-Boston-New York, Sydney-Boston et Halifax-Portland-Bangor-Montréal. Cette entente n'autorise même pas l'exploitation d'une ligne Halifax-New York sur des avions turbopropulsés d'une grande société de transport aérien des États-Unis ou même d'un petit transporteur canadien.

L'impression que donnent les raccordements bizarres imposés par cette entente, c'est que la Nouvelle-Écosse est une destination écartée et peu pratique. Les responsables de la planification des congrès de même que les touristes ne veulent pas perdre leur temps dans les aéroports en attendant des correspondances problématiques. Bien évidemment, ils vont choisir une destination plus accessible.

D'ailleurs, l'étude du service aérien transfrontières publié en 1987-1988 a indiqué qu'il fallait de toute évidence faciliter les possibilités d'accès à notre province si l'on voulait maximiser les possibilités offertes par le tourisme. Cette

[*Text*]

that is not served by a major U.S. carrier. Halifax has gained recognition throughout North America as a prime convention site. While improved domestic service has allowed us to take advantage of this opportunity for Canadian-based conventions, the lack of transborder air service has been identified as the major obstacle to tapping the vast U.S. market.

We understand and are sensitive to the need to protect the viability of Canadian carriers. It is not necessary, however, to do that at the expense of legitimate economic development in this region where economic self-sufficiency continues to be a distant goal. We believe it is possible to relax trans-border restrictions without jeopardizing the Canadian air industry. We recommend that the Canadian and U.S. negotiators conclude the liberalized bilateral air agreement as soon as possible. Adequate safeguards should be included to protect the legitimate interests of Canadian carriers.

As I indicated, we will be forwarding recommendations to the Minister of Transport. In this age of free trade and collapse of global barriers it is crucial that this region be given a regular regime that will not hamper but will enhance our natural economic growth. As I said earlier, we have Don MacDougall with us this afternoon. He is the director of transportation policy, and between us we will try to answer any questions you may wish to ask. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister. Mrs. Campbell, please.

Mrs. Campbell: Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome the minister. I think the last time I was with the minister, we were standing on a platform in Digby freezing. I think it worked, because we had more fish this year than we did the year before.

Yesterday we heard a lot about fish in New Brunswick. It was really quite an interesting conversation because the province was very enthusiastic about trying to establish freight linkages up to, I think it was Memphis, with Federal Express as one of the examples. They felt they could get their fresh fish to market. It was cargo they were talking about in New Brunswick, and they certainly were talking cargo in any open skies. In terms of passengers, they did not want to hurt the existing local regional carriers. I think we get a different slant from you because you say you think it can be done without hurting. . . On page 4:

[*Translation*]

même étude a signalé qu'Halifax était le plus gros aéroport au Canada que ne desservait pas un gros transporteur des États-Unis. Halifax s'est acquise la réputation dans toute l'Amérique du Nord de grand centre de congrès. L'amélioration des services intérieurs nous a permis de tirer parti des possibilités ainsi offertes à l'organisation de congrès canadiens, mais l'insuffisance des lignes aériennes transfrontières est considérée comme le principal obstacle à une pénétration sur le grand marché des États-Unis.

Nous comprenons la nécessité de protéger la rentabilité des transporteurs canadiens, et nous sommes sensibles à leur cause. Il n'est pas nécessaire toutefois de le faire au détriment du développement économique légitime de notre région, dont l'autonomie sur le plan économique n'est encore qu'un objectif lointain. Nous considérons qu'il est possible d'assouplir les restrictions imposées en matière de lignes aériennes transfrontières sans remettre en cause le secteur canadien du transport aérien. Nous recommandons que les négociateurs du Canada et des États-Unis concluent le plus tôt possible une entente aérienne bilatérale plus libérale. Des mesures de protection appropriées devront être mises en place pour veiller aux intérêts légitimes des transporteurs canadiens.

Comme je vous l'ai dit plus tôt, nous ferons parvenir nos recommandations au ministère des Transports. En cette ère de libre-échange et d'abaissement des barrières dans le monde, il est indispensable que notre région se voie offrir un régime de fonctionnement normal qui ne remette pas en cause mais au contraire favorise notre croissance économique naturelle. Comme je vous l'ai indiqué, nous avons parmi nous cet après-midi Don MacDougall. C'est le directeur de notre politique des transports et, à nous deux, nous nous efforcerons de répondre à toutes les questions que vous voudrez bien nous poser. Je vous remercie.

Le président: Merci baucoup, monsieur le ministre. Madame Campbell, vous avez la parole.

Mme Campbell: Merci, monsieur le président. J'aimerais tout d'abord souhaiter la bienvenue au ministre. La dernière fois que j'ai vu le ministre, nous étions debout en train de nous geler sur un quai à Digby. Ça a finalement marché, parce que nous avons eu plus de poissons cette année que nous en avions eu l'année dernière.

Hier, nous avons beaucoup entendu parler de poisson au Nouveau-Brunswick. La conversation était en fait passionnante parce que la province s'efforçait avec un grand enthousiasme d'établir des liaisons de marchandises avec, si je me souviens bien, Memphis, Federal Express étant l'un des exemples cités. On avait le sentiment de pouvoir commercialiser le poisson frais sur ces marchés. C'est de marchandises dont on nous parlait au Nouveau-Brunswick, dans le cadre de la politique d'ouverture des espaces aériens. Pour ce qui est des voyageurs, on nous a dit qu'il ne fallait pas porter préjudice aux transporteurs régionaux implantés au niveau local. Il me semble que l'on entende chez vous un son de cloche différent car vous dites qu'on peut y parvenir sans porter préjudice. . . Je vous cite, à la page 4:

[*Texte*]

We understand, and are sensitive to, the need to protect the viability of Canadian carriers. It is not necessary, however, to do that at the expense of legitimate economic development in this region, where economic self-sufficiency continues to be a distant goal.

To me, there is a lot that could be debated in there. I think I will ask you: do you think our local regional carrier service is dependent on lucrative lines or lucrative routes to sustain them? And if we give these lucrative routes away, are we opening up sort of less service? In Nova Scotia, I realize there is only Sydney and Yarmouth to worry about, so I think you can be parochial. Or else you could make it more broad and go to the Atlantic because you would like to be an Atlantic hub.

Mr. Donald MacDougall (Director of Transportation Policy, Department of Transportation and Communications, Province of Nova Scotia): Yes, I think it is very difficult to say what the lucrative routes are for our regional carriers. I expect Halifax and St. John's, Newfoundland, might be classed in there. I only say that because of the traffic on the route.

Mrs. Campbell: What about Halifax-Boston?

Mr. MacDougall: Yes, Halifax-Boston, I would guess. But I would think Halifax-St. John's probably more, to a larger degree.

Some of these routes have in fact been given up by the mainline carriers. Canadian International has pulled out of St. John's, for instance, and they are not now serving them from central Canada, as they did in the past. They are not serving Sydney from central Canada, as Air Canada used to at one time. Air Canada used to have a year-round flight to Ottawa. They do not have that any longer. They had a summertime flight to Toronto. So the national airlines have pulled out of some of these routes, I suspect because from their point of view they are not the most lucrative. I would also expect that these same routes are probably the most lucrative for the regional carriers.

• 1615

Mrs. Campbell: I came down on Air Canada in the morning, and I think it keeps going to Boston. It is viable to bring three direct flights from Ottawa to Halifax most days of the week right now. Do you feel there is any reason to consider that in the equation when the minister talks about open skies?

Mr. MacDougall: Yes. I think all of these things have to be considered, but I do not think that necessarily means it is the primary consideration.

Mrs. Campbell: We had the ministers yesterday speaking on cargo, and their main concern was to get the fresh fish to the U.S. Midwest and out rather than having to go through the Boston market. Right now we are having a lot of

[*Traduction*]

Nous comprenons la nécessité de protéger la rentabilité des transporteurs canadiens et nous sommes sensibles à leur cause. Toutefois, il n'est pas nécessaire de le faire au détriment du développement économique légitime de notre région, dont l'autonomie économique n'est encore qu'un objectif lointain.

À mon avis, il y a beaucoup à dire sur ce point. Je vous pose la question suivante: pensez-vous que la viabilité de votre réseau de transporteurs régionaux dépende de certaines lignes lucratives? Si nous abandonnons ces lignes lucratives, allons-nous vers une diminution du service? Je me rends bien compte qu'en Nouvelle-Écosse, on n'a à s'inquiéter que de Sydney et de Yarmouth, et je comprends que vous puissiez prêcher pour votre paroisse. Voulez-vous au contraire voir plus grand et raisonner à l'échelle des Maritimes parce que vous considérez pouvoir être une plaque tournante pour cette région?

M. Donald MacDougall (directeur de la Politique du transport, ministère des Transports et des Communications de la province de la Nouvelle-Écosse): Oui, il est, à mon avis, très difficile de dire quelles sont les lignes lucratives pour nos transporteurs régionaux. Je pense qu'on pourrait mettre dans cette catégorie Halifax et St. John's. Je le dis simplement en raison de l'ampleur du trafic sur ces lignes.

Mme Campbell: Puis Halifax-Boston?

M. MacDougall: Oui, j'imagine qu'il y aussi Halifax-Boston. Mais, à mon avis, c'est davantage Halifax-St. John's.

Certaines de ces lignes ont été en fait abandonnées aux grands transporteurs. Ainsi, Canadien International s'est retirée de St. John's et ne dessert plus aujourd'hui cette destination à partir du centre du Canada, contrairement à ce qui se faisait par le passé. Sydney n'est plus desservie à partir du centre du Canada alors qu'Air Canada le faisait auparavant. Air Canada avait toute l'année un vol à destination d'Ottawa. Il n'y en a plus. L'été, il y avait un vol pour Toronto. Les compagnies aériennes nationales ont abandonné ces lignes, et j'imagine que c'est parce qu'à leurs yeux, elles ne sont pas assez lucratives. J'imagine par ailleurs que ces mêmes lignes sont probablement les plus lucratives pour les transporteurs régionaux.

Mme Campbell: Je me suis occupée du cas d'Air Canada ce matin et je pense que cette société continue à desservir Boston. Il est rentable d'exploiter dès maintenant trois vols directs d'Ottawa à Halifax la plupart des jours de la semaine. Pensez-vous que l'on ait raison d'en tenir compte dans l'équation lorsque le ministre parlera de la politique d'ouverture des espaces aériens?

M. MacDougall: Oui. Je suis d'accord pour dire que toutes ces choses doivent être prises en compte mais je ne pense que ce soit les principaux éléments à considérer.

Mme Campbell: Nous avons parlé hier avec les ministres du transport de marchandises, et leur principale préoccupation, c'était de faire parvenir le poisson frais sur les marchés du midwest des États-Unis sans être obligé de passer

[*Text*]

problems getting fresh lobsters to market. Using your other hat as the Minister of Fisheries, do you have any solutions? Do you see any openings in these negotiations so that if we have better cargo routes for next year, it would enhance our ability to get lobster out of Nova Scotia?

Mr. McInnes: There is a new size of lobster that has just been implemented. I do not know if it was Denis Losier who made the presentation yesterday or not. It probably would have been the transportation minister.

Mrs. Campbell: He was not able to be here, but somebody did talk about it.

Mr. McInnes: Anyway, they are very concerned. New Brunswick and P.E.I. have done a lot of promotion work on lobsters in Memphis and the southern part of the States. It is a very perishable product and one we have to get out as quickly as possible. Any type of cargo arrangements that can be made to facilitate that I think are very important, and we would certainly be supportive of that. We also realize it has to be economical.

Mrs. Campbell: Thank you.

Mr. Angus: Mr. Minister, Mr. MacDougall, thank you for appearing before us this afternoon.

You say on page 2 of your presentation that "In this region, domestic deregulation of air service led to excellent local service". Most of the witnesses today referred to the service as adequate. It was not more than adequate, just adequate, and there were certainly some concerns about the east–west kinds of linkages. The representative from the Yarmouth County Tourism Association said:

> It is no joke to suggest that Yarmouth may have one of the most up–to–date airports in Canada, and no flights

How do you square his statement with your statement?

Mr. MacDougall: We stand by our statement as being correct. Both Yarmouth and Sydney have more flights today than they did prior to deregulation. In fact, I would suggest that not only do they have a lot more flights, but they probably have more seats going into both communities.

We must add, though, that Yarmouth does have fewer seats today than they had six months ago, because Air Atlantic has withdrawn service from Yarmouth. If one were to compare it today with just a few months ago, yes, Yarmouth has less service, but it is still better service than it had prior to deregulation.

[*Translation*]

par le marché de Boston. À l'heure actuelle, nous éprouvons toutes sortes de difficultés pour mettre sur le marché de homards frais. Vous êtes par ailleurs ministre des Pêches et, en cette qualité, avez–vous une solution à proposer? Pensez–vous que ces négociations puissent déboucher d'une manière ou d'une autre sur la possibilité pour nous d'obtenir de meilleures lignes pour le transport de nos marchandises l'année prochaine, de faire parvenir plus facilement sur les marchés nos homards de la Nouvelle–Écosse?

M. McInnes: Il y a la règle concernant la nouvelle taille des homards qui vient d'entrer en vigueur. Je ne sais pas si c'est Denis Losier qui a fait l'exposé hier. Il est probable que c'était le ministre des Transports.

Mme Campbell: Je n'ai pas pu y aller, mais on m'en a parlé.

M. McInnes: Quoi qu'il en soit, c'est un sujet qui les intéresse particulièrement. Le Nouveau–Brunswick et l'Î.P.E. ont fait un fait un gros travail promotionnel pour la mise en marché des homards à Memphis et dans le sud des États–Unis. C'est un produit tout ce qu'il y a de plus périssable et il convient de l'acheminer le plus rapidement possible jusqu'au marché. Tout accord de transport des marchandises susceptible d'améliorer les choses dans ce domaine revêt une grande importance et j'y serais tout à fait favorable. Nous savons aussi, bien sûr, qu'il faut que ce soit rentable.

Mme Campbell: Je vous remercie.

M. Angus: Monsieur le ministre, monsieur MacDougall, je vous remercie d'être venus comparaître devant nous cet après–midi.

Vous nous dites à la page 2 de votre mémoire que «dans notre région, la déréglementation des services aériens intérieurs a donné naissance à un service local excellent». La plupart des témoins que nous avons entendus aujourd'hui ont déclaré que le service est assez bon. Ils n'ont pas dit qu'il était très bon, ils l'ont qualifié d'assez bon et, de toute évidence, il semble que l'on se préoccupe de la qualité des liaisons est–ouest. Le représentant de l'Association du tourisme du comté de Yarmouth a déclaré:

> Ce n'est pas faire du mauvais esprit que de dire que l'aéroport de Yarmouth est peut–être l'un des plus modernes au Canada, mais qu'il n'y a pas de vols.

Comment conciliez–vous cette déclaration avec la vôtre?

M. MacDougall: Nous nous en tenons à notre déclaration. Les aéroports de Yarmouth et de Sydney ont davantage de vols aujourd'hui qu'avant la déréglementation. Je dirais même que non seulement il y a davantage de vols, mais il y a probablement davantage de sièges occupés sur les vols qui desservent ces deux localités.

J'ajouterais, cependant, que Yarmouth a moins de sièges occupés aujourd'hui qu'il y a six mois, parce qu'Air Atlantic a cessé de desservir Yarmouth. Si l'on rapproche la situation actuelle de celle d'il y a quelques mois, oui, Yarmouth est moins bien desservie, mais le service reste encore meilleur que celui qui existait avant la déréglementation.

[*Texte*]

• 1620

Mr. Angus: Although they do fear that service will decline. It is almost as if it can become self-perpetuating. The flights are less frequent and people begin to get used to the alternates, even though really the only one left for them is road.

Mr. MacDougall: We cannot predict the future with respect to that. I guess one of the reasons why Yarmouth enjoys such good service today is that it is served en route to Boston by Air Nova, and I would guess that both the Halifax-Yarmouth and the Yarmouth-Boston portions of that run contribute to the profits of Air Nova.

Mr. Angus: Let me switch to two other items the committee has been seized with over the last week and a half as we have been travelling.

One of the key concerns has been the question of cabotage. Does the Province of Nova Scotia rule out the inclusion of cabotage in a new Canada-U.S. agreement at this time?

Mr. MacDougall: I do not think we would rule it out. We certainly would say it requires a lot more study before we would be in favour of cabotage. But, no, I think it would be wrong to rule something out until we really know what the effects would be.

Mr. Angus: But right now you do not feel that we are in a position to include cabotage, because of the potential damage?

Mr. MacDougall: No, what I am suggesting is that we are not in a position to recommend that it be part of an agreement. Hopefully the Government of Canada will be in such a position when they start negotiating, in part because of the efforts of your committee.

Mr. Angus: The one area we have not heard about today, but we have heard about elsewhere—and because you are the Minister of Transportation, I want to raise it with you—is the whole question of specialty services. There are about ten of them that range from glider tow-planes to aerial advertising to parachute-jumping and crop-dusting.

The two key elements we have heard about are the questions of fire-fighting services and the other area of aerial mapping and photography. Now, the mapping and photography folk have asked us to open the skies for them. They want to get into the American market. They figure that it is clear that they are at a disadvantage because of the difference in rules.

The fire-fighters, on the other hand, are saying they are quite happy with the status quo because there would not be a level playing field because of the access Americans have to surplus American military equipment and a number of other reasons. I have no idea what the state of either industry is in Nova Scotia or whether that is an issue.

[*Traduction*]

M. Angus: Il n'en reste pas moins que l'on craint une diminution du service. C'est en quelque sorte un cercle vicieux: les vols se font moins fréquents et les gens s'habituent aux solutions de rechange, même si la seule véritable solution qui reste est celle de la route.

M. MacDougall: Nous ne pouvons prédire l'avenir sur ce point. J'imagine que l'une des raisons pour laquelle Yarmouth bénéficie d'un si bon service à l'heure actuelle, c'est parce qu'elle est desservie sur la ligne de Boston par Air Nova et j'imagine que les tronçons Halifax—Yartmouth et Yarmouth—Boston de cette ligne sont pour quelque chose dans les profits d'Air Nova.

M. Angus: Je voudrais revenir sur deux points qui ont été portés à l'attention du comité au cours de ses déplacements, lors des dix derniers jours.

L'une des grandes questions est celle du cabotage. La province de la Nouvelle-Écosse est-elle contre la discussion de la question du cabotage dans le cadre de la négociation actuelle d'une nouvelle entente entre le Canada et les États-Unis?

M. MacDougall: Je ne pense pas que nous souhaitions l'exclure. Pour que nous puissions être en faveur du cabotage, il faudra bien entendu, à notre avis, que l'on fasse des études plus approfondies. Je n'en pense pas moins qu'il serait absurde d'exclure quelque chose sans en connaître les effets.

M. Angus: Toutefois, à l'heure actuelle, pensez-vous que nous soyons en mesure d'envisager le cabotage, en raison des risques potentiels?

M. MacDougall: Non, je dis simplement que nous ne sommes pas en mesure de recommander que cela fasse partie intégrante de l'entente. Il faut espérer que le gouvernement du Canada sera en mesure de se prononcer au moment de négocier, grâce en partie aux efforts de votre comité.

M. Angus: Il y a un sujet dont nous n'avons pas entendu parler aujourd'hui, mais qui a déjà été évoqué par ailleurs—et puisque vous êtes ministre des Transports, j'aimerais en parler avec vous—c'est toute cette question des services spécialisés. Il y en a environ une dizaine, qui vont du remorquage de planeurs jusqu'à la pulvérisation d'insecticides sur les récoltes, en passant par la publicité aérienne et les sauts en parachute.

Les deux branches de ce secteur dont nous avons entendu les représentants sont les services de lutte contre l'incendie et les entreprises de photographie et de cartographie aériennes. Il se trouve que les gens qui oeuvrent dans le secteur de la photographie et de la cartographie nous demandent de pratiquer une politique d'ouverture des espaces aériens. Ils veulent pénétrer sur le marché des États-Unis. Pour eux, il est évident qu'ils sont désavantagés par la différence de réglementations.

Les entreprises de lutte contre l'incendie, par contre, se disent très satisfaites du statu quo parce que si elles devaient concurrencer les entreprises américaines, elles ne pourraient pas opérer selon les mêmes règles du jeu en raison de la possibilité pour leurs concurrentes d'accéder aux surplus militaires des États-Unis et pour tout un tas d'autres raisons. Je n'ai aucune idée de ce qui se passe dans ces deux branches en Nouvelle-Écosse et s'il y a là un problème.

[*Text*]

Do you own your own forest–fire–fighting fleet?

Mr. McInnes: Yes, we do.

Mr. Angus: So would it only be the odd time when you would be doing any contracting out, in case of real emergency situations?

Mr. McInnes: The Department of Lands and Forests have a helicopter and some service that do fire control in this province. There are, I believe, two or three carriers. Don can correct me, but I believe there are a number of smaller companies that do agriculture spraying in this province. I am not maybe fully aware of some of the other special services, but I do not think there is a problem in that area in this province that I am aware of.

I will let Don speak to it a little further, if he wishes.

Mr. MacDougall: I must confess that we have not got so far along in our research that we can in fact determine whether it would adversely affect any Nova Scotia firms or not.

Mr. Angus: Do the firms that exist in Nova Scotia tend to be what we like to call mom and pop, where that is not their prime industry but they do something else and they do this on the side? That may just be an unfair question at this point.

Mr. MacDougall: We have a helicopter company that is national. They are based in Newfoundland, but they are a national company. Other than that, they very small local companies.

• 1625

Mr. Angus: Gentlemen, thank you very much.

Mr. Belsher: Mr. Minister, thank you very much for coming this afternoon and appearing before us, and thank you for your support for entering into a bilateral arrangement.

I notice when you talk about a more liberalized system of routes between Canada and the U.S., you also talk about adequate safeguards. What sorts of safeguards were you envisaging for the Canadian carriers?

Mr. McInnes: We have not formulated a definite opinion there. First of all, fear has been expressed by, I would guess, Air Nova. I missed some of their presentation, but from discussions we have had they would fear cabotage, with American carriers coming in and I would think going on to the larger centres in Atlantic Canada, perhaps St. John's, Newfoundland.

[*Translation*]

Êtes–vous propriétaire de votre propre parc d'appareils de lutte contre les incendies de forêts?

M. McInnes: Oui, en effet.

M. Angus: Ce n'est donc que dans les cas exceptionnels que vous allez passer des contrats avec des entreprises de l'extérieur, en cas d'urgence uniquement?

M. McInnes: Le ministère des Terres et des Forêts possède un hélicoptère et un service qui se charge de la lutte contre l'incendie dans notre province. Il y a, je crois, deux ou trois avions de transport. Don me corrigera, mais je pense qu'il y a un certain nombre de petites entreprises qui se chargent de la pulvérisation dans votre province. Je ne connais pas très bien tous les autres services spécialisés, mais je ne pense pas avoir eu connaissance d'un problème quelconque dans ce secteur dans d'autres provinces.

Je laisse la parole à Don, il pourra peut–être vous en dire davantage.

M. MacDougall: Je dois avouer que nous n'avons pas suffisamment avancé dans notre étude pour pouvoir déterminer précisément s'il y a ou non des entreprises susceptibles de subir un préjudice en Nouvelle–Écosse.

M. Angus: Est–ce qu'il y a des entreprises en Nouvelle–Écosse qui ont tendance à être ce que je qualifierais des entreprises familiales, pour lesquelles ce n'est pas le secteur d'activité principal mais qui font d'autres choses et qui se chargent de ces activités à titre accessoire? Peut–être que je ne devrais pas vous poser cette question au point où nous en sommes.

M. MacDougall: Nous avons une société d'hélicoptères d'envergure nationale. Elle se trouve à Terre–Neuve, mais c'est une société d'envergure nationale. Pour le reste, ce sont toutes des entreprises très locales.

M. Angus: Messieurs, je vous remercie.

M. Belsher: Monsieur le ministre, je vous remercie d'être venu comparaître devant nous cet après–midi et de nous apporter votre appui en prévision de la négociation de cette entente bilatérale.

Je remarque que si vous nous parlez d'une libéralisation du réseau de lignes aériennes entre le Canada et les États–Unis, vous envisagez par ailleurs un certain nombre de mesures de protection. Quelle sorte de protection envisagez–vous pour les tranporteurs canadiens?

M. McInnes: Nous n'avons encore d'opinion bien définie en cette matière. Tout d'abord, il y a des craintes qui ont été exprimées, par Air Nova, je pense. Je n'ai pas suivi l'intégralité de l'exposé de cette entreprise, mais j'ai pu déduire des discussions qu'elle craint le cabotage, les transporteurs des États–Unis venant chez nous et repartant pour les grands centres des Maritimes, éventuellement vers St. John's.

[*Texte*]

We would like to know, if we had U.S. carriers coming in here, that in fact our regional services would not decline. We would like to have the best of both worlds if we can. We see an advantage from competition, but I guess not at the cost of our local services, because Halifax is successful as a hub because there is a good regional service out of Halifax to the smaller communities.

Mr. Belsher: In trying to think out loud and ahead of time, and we have the liberty of being able to do that now, to enter into negotiations, do we put any of these things out there, or do we just say no, it is a wide-open negotiation for the total airline traffic services between our two countries, or do we say up front that there are certain things that are not negotiable?

Mr. McInnes: That is a fair question. I do not know if I can give you a fair answer, but I would think everything should be negotiable.

I heard Air Nova expressing the opinion that if the airlines among themselves can come to you with recommendations—they are the people who are involved, it is their money and it is our money—if they can give you suggestions that are helpful, I think those are the people we should look to, sir.

Mr. Belsher: Considering the number of people who have appeared before us in the last two weeks, it is interesting that we have not heard from that many in the airline industry. We have heard from the chambers of commerce, tourism, all of the related and allied industries that depend on the airline industry, yet we were unfortunate that we were not able to hear from say regional carriers out on the prairies and the west coast like we had hoped.

We have heard from Canadian Airlines and we have heard from some of the specialty services. We will hear from Air Canada tomorrow in Montreal. We were so pleased to have Air Nova do their presentation this afternoon. Many of the witnesses have said if there are more services the traffic will build to fill them. But it is a case of how we get to that Utopia.

Mr. McInnes: I think, sir, that tourism is a growing industry in our province. I think it is $800 million today in our province. It is almost going to surpass fisheries. I am sure TIANS this morning, or whatever time they were here today, would be talking about specialized flights for the airport, for bus tours and that type of thing, and that we have a beautiful province down here on the east coast and that people should be able to come here and visit and extend their season a little longer than July and August.

[*Traduction*]

Nous aimerions avoir l'assurance, à partir du moment où les transporteurs des États-Unis se rendent chez nous, que nos services régionaux n'en souffriront pas. Nous aimerions avoir le meilleur des deux mondes si c'est possible. Nous voyons un intérêt dans la concurrence, mais j'imagine qu'il ne faut pas que ça se fasse au détriment de nos services locaux, parce qu'Halifax a du succès en tant que plaque tournante étant donné qu'il y a un bon service régional à partir d'Halifax à destination des petites localités.

M. Belsher: Essayons de penser tout haut et de prendre notre temps, et je pense que nous avons le loisir de le faire ici. En prévision de ces négociations, allons-nous établir à l'avance tous ces éléments ou allons-nous tout simplement dire non, il s'agit là d'une négociation sans aucune restriction qui porte sur l'ensemble des services aériens entre nos deux pays, ou allons-nous dire à présent qu'il y a certaines choses qui ne sont pas négociables?

M. McInnes: Cette une question raisonnable. Je ne sais pas si je peux vous donner une réponse raisonnable, mais je dirais que tout doit être négociable.

J'ai entendu Air Nova vous dire que si les compagnies aériennes parvenaient à s'attendre entre elles et si elles vous faisaient des recommandations—après tout, ce sont les premières intéressées, c'est leur argent et c'est notre argent—si elles peuvent vous faire des propositions utiles, je pense que c'est vers elles qu'il faut vous tourner.

M. Belsher: Compte tenu du nombre d'intervenants que nous avons entendus ces deux dernières semaines, il est intéressant de constater que l'on n'a pas vu beaucoup de représentants du secteur des transporteurs aériens. Nous avons entendu les chambres de commerce, l'industrie du tourisme, tous les secteurs voisins et affiliés qui dépendent de l'industrie du transport aérien, et malheureusement, nous n'avons pu entendre autant que nous l'aurions souhaité des représentants par exemple des transporteurs régionaux opérant dans les Prairies ou sur la côte ouest.

Nous avons entendu les représentants de Canadian Airlines et d'un certain nombre de services spécialisés. Nous allons entendre les représentants d'Air Canada demain à Montréal. C'est avec un grand plaisir que nous avons écouté l'exposé d'Air Nova cet après-midi. De nombreux témoins nous ont dit que s'il y avait plus de services, l'augmentation du trafic allait suivre. Comment réaliser cette utopie? C'est là le problème.

M. McInnes: Je vous dirais que le tourisme est dans l'autre province un secteur en plein expansion. Je pense qu'il représente quelque 800 millions de dollars à l'heure actuelle dans notre province. C'est presque supérieur à l'industrie de la pêche. Je suis sûr que ce matin, ou à un autre moment de la journée, je ne sais plus, TIANS a dû vous parler des vols spécialisés concernant les aéroports, des excursions en autobus et de choses de ce genre, vous dire que nous avons ici une magnifique province sur la côte est et que les gens devraient pouvoir venir nous visiter au cours d'une saison touristique qui ne se ramène pas simplement aux mois de juillet et d'août.

[*Text*]

Mr. Pronovost: Minister, sorry I was late at the beginning of your submission. On page 4 you have in one sentence a small résumé of the complexity with which all the members of this committee must cope, when you say:

> We understand, and are sensitive to, the need to protect the viability of Canadian carriers. It is not necessary, however, to do that at the expense of legitimate economic development in this region

• 1630

From that quote, it seems that everyone may now be concluding too rapidly that if we have an open sky policy this will automatically amount to major difficulties for our major carrier. I am not so sure of that result or that we must go straight to that conclusion. But on the worst aspect of the issue, up to what level do you think you are ready to let us make some sacrifice or to take some risk with our carrier in order to ensure the economic, industrial, and tourism development? Is there a limit beyond which you think we must not go?

Mr. McInnes: That is one of the difficulties we have, of course. We have a balanced equation. There is the real possibility of gain in tourism and the convention trade, and the offsetting side of the equation is that there is the possibility of some of the regional carriers being adversely affected. Now, we are saying that this possibility does not mean we should not take the necessary steps to encourage the tourism. So we want that to happen. Our position is that we are interested in that approach as long as there is more good than bad.

I would also think we do not necessarily want Halifax to gain at the expense of the region, and I do not just mean Nova Scotia. If tourism develops through improvements in air service, Halifax has to be a beneficiary and cannot be a loser. But at the same time, we certainly would not want other areas of Nova Scotia to be losers because the traveller is able to reach Halifax but unable to reach Sydney, Yarmouth, or for that matter Newfoundland. So a balance is involved, and we unfortunately do not have the wherewithal to just obtain the real numbers.

Mr. Pronovost: Concerning the tendency of the Province of Nova Scotia to attract conventions here, I know that your Department of Tourism and Transportation has some marketing plans for the eastern part of the country for the tourist season during the summertime. Do you have such a marketing plan in the United States, for New England, or is all the money you are now putting in going into Quebec, New Brunswick, Ontario, and other parts of the country?

[*Translation*]

M. Pronovost: Monsieur le ministre, je suis désolé d'être en retard et d'avoir manqué une partie de votre exposé. À la page 4, vous avez résumé en une phrase toute la complexité de la situation à laquelle doivent faire face les membres du comité lorsque vous déclarez:

> Nous comprenons la nécessité de protéger la rentabilité des transporteurs canadiens et nous sommes sensibles à leur cause. Toutefois, il n'est pas nécessaire que cela se fasse au détriment du développement économique légitime de notre région.

Cette citation semble laisser entendre que tout le monde est en voie de conclure aujourd'hui bien trop rapidement qu'une politique d'ouverture des espaces aériens va automatiquement poser de grosses difficultés à notre principal transporteur. Je ne suis pas sûr que ce soit le cas et qu'il faille en venir aussi rapidement à cette conclusion. Toutefois, s'il faut envisager le pire, jusqu'à quel point êtes-vous prêt à ce que l'on fasse des sacrifices ou à ce que l'on prenne des risques avec nos transporteurs pour assurer notre développement économique, industriel et touristique? Y a-t-il une limite qu'à votre avis, nous ne devrions pas dépasser?

M. McInnes: C'est bien entendu l'une des difficultés. Nous avons un certain équilibre. D'un côté, l'éventualité d'un gain est réel dans le secteur du tourisme et des congrès, mais de l'autre, il y a l'aspect négatif qui correspond à l'éventualité que les transporteurs régionaux soient lésés. Nous disons ici que cette éventualité ne signifie pas pour autant qu'il ne faut pas prendre les mesures nécessaires pour promouvoir le tourisme. Nous sommes donc favorables à cette démarche. Notre position consiste à dire que cette démarche nous intéresse dans la mesure où il y plus de bon que de mauvais.

J'ajouterais aussi que nous ne voulons pas nécessairement qu'Halifax y gagne au détriment de l'ensemble de la région, et je n'entends pas par là uniquement la Nouvelle-Écosse. Si le tourisme se développe grâce à une amélioration des liaisons aériennes, Halifax ne peut qu'y gagner. Par contre, nous ne voulons absolument pas que d'autres régions de la Nouvelle-Écosse y perdent parce que le voyageur ira sans problème jusqu'à Halifax mais sera dans l'incapacité de se rendre jusqu'à Sydney, Yarmouth ou, finalement, Terre-Neuve. Il faut donc maitenir un certain équilibre et nous n'avons malheureusement pas la possibilité de connaître tous les chiffres.

M. Pronovost: Au sujet des congrès que la province de la Nouvelle-Écosse s'efforce d'attirer, je sais que votre ministère du Tourisme et du Transport a dans ses cartons des plans de mise en marché dans l'est du pays pour la saison touristique en été. Avez-vous aussi des projets de mise en marché aux États-Unis, en Nouvelle-Angleterre, ou est-ce que tout l'argent que vous consacrez à cette tâche va au Québec, au Nouveau-Brunswick, en Ontario et dans d'autres régions du pays?

[*Texte*]

Mr. McInnes: Yes, certainly, to some extent. In the eastern United States we had an information centre in Portland for years, and have opened a Boston office very recently to conduct some more promotion for Nova Scotia.

Mr. Pronovost: All the information you receive on lack of good service with the United States appears to lead you to the conclusion that a real need is there. But do you think that need exists on an annual basis?

Mr. McInnes: The need may be more of a seasonal one. We do not have much winter, and you can see what lovely weather we have in Nova Scotia today—nice mild weather. But I think the need is more of a seasonable one, Mr. Pronovost.

The Chairman: If there are no further points to be made, I want to express our appreciation to the minister and his colleague for being with us this afternoon and for putting your thoughts on paper at rather short notice. We will certainly have a look at them and they are well entered into the record. Thank you kindly.

Mr. McInnes: Thank you very much for the hearing.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

M. McInnes: Jusqu'à un certain point, c'est évidemment le cas. Dans l'est des États-Unis, nous avons à Portland un centre d'information qui fonctionne depuis des années et nous avons ouvert tout dernièrement un bureau à Boston qui fera de la promotion pour la Nouvelle-Écosse.

M. Pronovost: Tout ce que vous entendez dire au sujet de l'insuffisance du service avec les États-Unis vous amène, semble-t-il, à conclure qu'il y a là un véritable besoin. Pensez-vous que ce besoin soit le même toute l'année?

M. McInnes: Il se pourrait que ce besoin soit davantage saisonnier. Nous n'avons pas un gros hiver et vous pouvez voir qu'il fait aujourd'hui un temps magnifique en Nouvelle-Écosse—c'est un climat agréable et doux. Je pense toutefois que les besoins sont avant tout saisonniers, monsieur Pronovost.

Le président: S'il n'y a pas d'autres points à soulever, je vais remercier le ministre et son collaborateur d'être venu cet après-midi et d'avoir formulé par écrit leurs observations en dépit d'un préavis aussi court. Nous en tiendrons certainement compte et c'est avec plaisir que nous les consignons dans notre procès-verbal. Un grand merci.

M. McInnes: Merci de nous avoir entendus.

Le président: La séance est levée.

Afternoon sitting:

From the Yarmouth County Tourism Association:

Barrie MacGregor, Executive Director.

From the City of Halifax:

His Worship Ron Wallace, Mayor;

Walter Johnson, Advisor.

From Air Nova:

Joseph Randell, President and Chief Operating Officer.

From the Province of Nova Scotia:

The Honourable Donald P. McInnes, Minister of Transportation and Communications.

From the Nova Scotia Department of Transportation and Communications:

Don MacDougall, Director of Transportation Policy.

Séance de l'après-midi:

De l'Association touristique du comté de Yarmouth:

Barrie MacGregor, directeur exécutif.

De la ville d'Halifax:

Son Honneur le maire, Ron Wallace;

Walter Johnson, conseiller.

D'Air Nova:

Joseph Randell, président et chef de l'exploitation.

Du gouvernement de Nouvelle-Écosse:

l'hon. Donald P. McInnes, ministre des Transports et des Communications.

Du ministère des Transports et des Communications (N.-É.):

Don MacDougall, directeur, Politique des transports.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From the Commercial Travellers' Association of Canada:

Terry Ruffel, General Manager;

Fred Finlayson, Chairman of the Government Relations Centre.

From McGuire Communications:

Walter Johnson, Senior Marketing Officer.

From the Tourism Industry Association of Nova Scotia:

Gordon Stuart, Director.

From the Trade Centre Ltd:

Ken Mounce, President;

Nick Carson, President of the Hotel Association of Metropolitain Halifax.

Individual:

John Holm, Member of the Legislative Assembly of Nova Scotia.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Séance du matin:

De l'Association des voyageurs de commerce du Canada:

Terry Ruffel, directeur général;

Fred Finlayson, président, Centre des relations avec les gouvernements.

De McGuire Communications:

Walter Johnson, agent de commercialisation.

De l'Association de tourisme de la Nouvelle-Écosse:

Gordon Stuart, directeur.

Du Trade Centre Ltd:

Ken Mounce, président;

Nick Carson, président de l'Association hôtelière d'Halifax Métro.

À titre particulier:

John Holm, député à l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse.

(*Suite à la page précédente*)

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 11

Thursday, December 6, 1990
Montreal, Quebec

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 11

Le jeudi 6 décembre 1990
Montréal (Québec)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès–verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty–fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente–quatrième législature, 1989–1990

35406—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA–UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice–Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Coline Campbell
Joe Comuzzi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

On Thursday, December 6, 1990:

Sergio Marchi replaced Coline Campbell.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS–UNIS

Président: Robert Corbett

Vice–président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Coline Campbell
Joe Comuzzi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Le jeudi 6 décembre 1990:

Sergio Marchi remplace Coline Campbell.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 6, 1990
(19)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Montreal, Quebec, at 9:45 o'clock a.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From Air Canada*: Claude I. Taylor, Chairman; Léo Desrochers, Executive Vice-President; Jessica Morris, General Manager, Canada-US Bilateral; Vlad Slivitsky, Vice-President, Regulatory Affairs. *From la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and from the Conseil régional des transports de l'est du Québec*: Pierre Racine, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Claude I. Taylor made an opening statement and, with the other witnesses from Air Canada, answered questions.

The witness from la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and from the Conseil régional des transports de l'est du Québec made an opening statement and answered questions.

At 12:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING
(20)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Montreal, Quebec, at 1:40 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From Air Charter Systems*: Gerald Mahony, Assistant to the President; Richard Look, Vice-President, Planning and Development; Walter D. Hansen, Consultant. *From Nationair*: Robert Obadia, *From Air Transat*: George Petsikas, Director of Regulatory Affairs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

PROCÈS-VERBAUX

LE JEUDI 6 DÉCEMBRE 1990
(19)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Montréal (Québec), à 9 h 45, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *D'Air Canada*: Claude I. Taylor, président du Conseil; Léo Desrochers, vice-président exécutif; Jessica Morris, directrice générale, Ententes bilatérales Canada-États-Unis; Vlad Slivitsky, vice-président, Réglementation. *De la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et du Conseil régional des transports de l'est du Québec*: Pierre Racine, président.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Claude I. Taylor fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Pierre Racine fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 30, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(20)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Montréal (Québec), à 13 h 40, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De Air Charter Systems*: Gerald Mahony, adjoint au président; Richard Look, vice-président, Planification et développement; Walter D. Hansen, consultant. *De Nationair*: Robert Obadia. *De Air Transat*: George Petsikas, directeur, Réglementation.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Richard Look and Walter D. Hansen made an opening statement and, with the other witness from Air Charter Systems, answered questions.

At 1:45 o'clock p.m., Robert Corbett took the Chair.

The witness from Nationair made an opening statement and answered questions.

The witness from Air Transat made an opening statement and answered questions.

At 3:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Eugene Morawski

Committee Clerk

Richard Look et Walter D. Hansen font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

À 13 h 45, Robert Corbett occupe le fauteuil.

Le témoin de Nationair fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin d'Air Transat fait un exposé et répond aux questions.

À 15 h 55, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de comité

Eugene Morawski

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, December 6, 1990

• 0950

Le président: À l'ordre!

Bonjour mesdames et messieurs. Bonjour et bienvenue au Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Thank you very much, ladies and gentlemen, for being with us this morning. A special welcome to Air Canada: Claude Taylor, Chairman; Léo Desrochers, Executive Vice-President; Jessica Morris, General Manager, Canada-U.S. Bilateral; and Vlad Slivitsky, Vice-President, Governmental and International Affairs.

Mr. Taylor, I understand you will be making the presentation this morning. In view of the fact that we are fellow New Brunswickers, I know you will be extremely hospitable and cordial. I can assure you that the rivers of Fundy—Royal are still teeming with those fish you so kindly referred to earlier in our conversation, so let us look forward to doing that one of these days.

Mr. Claude I. Taylor (Chairman, President, and Chief Executive Officer, Air Canada): Thank you very much, Mr. Chairman, and good morning, *bonjour*, ladies and gentlemen, *mesdames et messieurs*.

We are delighted to be here this morning. I feel I am in familiar surroundings when I look across the table and see the other fishermen. I do not know who is going fishing at this committee today, but we will see if we can catch a few.

I am delighted to have my team with me, whom you have introduced.

Mr. Chairman, Air Canada is very pleased to be here today as your committee considers Canada's position regarding the up-coming air bilateral negotiations with the United States. We fully support the reopening of these bilateral discussions. Air Canada believes that the existing bilateral, which dates back to 1966—and at that time I was sitting around the table at that bilateral—with a revision in 1974, is today considerably outdated. I am sure this committee, through the submissions you have already received, has been struck by the fact that a number of issues have to be resolved; not just one issue, but a number of issues.

A major reality of the North American air travel market is that the majority of the traffic flows in a north-south direction, from very few originating points in Canada to a great number of points in the United States. And this is true in both directions. There is also the pre-clearance arrangement, where once on a flight in Canada, passengers on U.S. carriers have free access through the U.S. carrier hubs to the entire networks of the U.S. carriers in their country.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 6 décembre 1990

The Chairman: Order, please!

Good morning ladies and gentlemen. Welcome to the Special Committee on Air Transport Services between Canada and the United States.

Merci beaucoup, mesdames et messieurs, d'être des nôtres ce matin. Je souhaite en particulier la bienvenue aux représentants d'Air Canada, le président Claude Taylor, le vice-président exécutif, Léo Desrochers, la directrice générale des relations bilatérales Canada-États-Unis, Jessica Morris, et le vice-président des affaires gouvernementales et internationales, Vlad Slivitsky.

Il me semble, monsieur Taylor, que c'est vous qui nous présenterez l'exposé de ce matin. Comme nous sommes tous du Nouveau-Brunswick, je sais que vos propos ne manqueront pas de cordialité. Je peux vous assurer que l'on trouve toujours, dans les rivières Fundy et Royal, ces poissons dont vous m'avez parlé tout à l'heure; on pourrait donc aller à la pêche ensemble un de ces jours.

M. Claude I. Taylor (président-directeur général d'Air Canada): Merci beaucoup, monsieur le président, et bonjour, *good morning*, mesdames et messieurs, *ladies and gentlemen*.

Nous sommes enchantés d'être parmi vous ce matin. Je me sens en pays de connaissance lorsque je vois d'autres pêcheurs assis en face de moi. Je ne sais qui va à la pêche aujourd'hui, mais nous allons essayer de ne pas revenir bredouilles.

J'ai la chance d'être entouré des personnes que vous venez de présenter au comité.

Monsieur le président, les représentants d'Air Canada sont très heureux d'être ici aujourd'hui, alors que votre comité étudie la situation canadienne à la veille des négociations bilatérales avec les États-Unis. Nous sommes tout à fait favorables à la reprise de ces pourparlers bilatéraux. Pour Air Canada l'accord bilatéral actuel, qui remonte à 1966—à cette époque, j'avais participé aux négociations—et qui a été révisé en 1974 est aujourd'hui passablement désuet. On vous a déjà dit, j'en suis certain, qu'il y avait plusieurs problèmes à régler, et j'insiste sur le mot «plusieurs».

L'une des caractéristiques du marché des transports aériens de passagers en Amérique du Nord, c'est que la plupart des vols sont orientés selon l'axe Nord-Sud, entre un nombre limité de villes canadiennes et un très grand nombre de villes américaines, et ce dans les deux sens. Il existe également une entente de prédédouanement grâce à laquelle les passagers d'un transporteur qui effectue un vol au Canada accèdent librement, par l'intermédiaire des aéroports plaques tournantes aux États-Unis, à tous les réseaux de transporteurs aériens dans leur pays.

[*Text*]

• 0955

These imbalances and their significant impact on the trade and tourism potential of our country are major reasons why Air Canada believes that an equitable air bilateral agreement is now a necessity for Canada. At the same time, "equitable" means contributing to the fundamental strengths of the Canadian aviation system.

For over 50 years, a stable air transport industry has been one of the corner-stones of the development of this nation. This committee knows of the tremendous capability that American carriers have for establishing critical mass when compared to their Canadian counterparts, with a population over 10 times the size of ours. There are the hub-and-spoke networks of the major airlines, which provide a tremendous advantage to U.S. airlines in accessing Canada-U.S. traffic. U.S. geography and demographics strengthen the hub dominance of both the very large and medium-sized U.S. carriers. The effect of approximately 40 hubs across the nation, with vast networks to over 200 other large communities, has had a dramatic impact on the flow of traffic in and out of the U.S., to and from Canada.

Canadian carriers have no ability to access this traffic in these hubs directly. Due to Canada's lower population density and its geographic spread, Canadian hub cities are not in the same league at all as the American ones. In fact, U.S. carriers can access over 90% of the Canadian transport border market by serving seven large Canadian cities.

While Canadian regulators and air carriers have traditionally viewed the U.S. hub-and-spoke networks and pre-clearance agreement as the primary reason for imbalances in the existing bilateral, there are, I suggest, a number of other factors of "doing business" issues that are equally vital, and I hope the committee will address those.

Some of these issues are the equitable access to airports named in the bilateral, access to slots and gates, and access to be able to do the kinds of things we want to do in a marketing sense at these airports.

Unlike Canada, airport facilities in the U.S. are not under the jurisdiction of a federally empowered agency. Each airport is controlled generally by a local authority, and therefore international agreements with the U.S. have to be implemented through local authorities. This is significant in that many major airports in the U.S. are highly congested or indeed fully saturated.

In the context of the expanded bilateral agreement, airport access must be addressed, for it represents a real market barrier, which could prohibit Canadian carriers from exercising valuable route rights. In our submission to you we have identified some of these.

[*Translation*]

Du fait de ce déséquilibre et de son incidence importante sur le potentiel commercial et touristique de notre pays, Air Canada considère qu'il est désormais indispensable, pour le Canada, de parvenir à un accord bilatéral équitable sur le transport aérien. «Equitable» signifie qui renforce les atouts essentiels du transport aérien canadien.

Depuis plus d'un demi-siècle, la stabilité des transports aériens a constitué l'une des pierres angulaires du développement de ce pays. Les membres de ce comité savent que les transporteurs américains peuvent atteindre plus rapidement le niveau de masse critique que leurs homologues canadiens, puisque les Américains sont plus de 10 fois plus nombreux que les Canadiens. Les grandes compagnies aériennes ont constitué des réseaux en forme d'étoile, ce qui les avantage considérablement pour accéder au trafic canado-américain. Les particularités géographiques et démographiques des États-Unis renforcent la domination des gros transporteurs américains, tant moyens que gros sur le réseau des 40 aéroports plaques tournantes du pays, qui desservent plus de 200 villes importantes en exerçant un effet déterminant sur la circulation aérienne aux États-Unis et vers l'extérieur des États-Unis, ainsi que sur les vols entre le Canada et les États-Unis, dans les deux directions.

Les transporteurs canadiens n'ont pas directement accès à cette circulation à partir des aéroports plaques tournantes. En raison de la faible densité de la population canadienne et de sa répartition géographique, les plaques tournantes canadiennes n'ont rien de comparable à celles des États-Unis. Les transporteurs américains ont accès à plus de 90 p. 100 du marché canadien des vols transfrontaliers en desservant sept grandes villes canadiennes.

Au Canada, les autorités de réglementation et les transporteurs aériens ont toujours considéré que les réseaux américains en forme d'étoile et l'accord de prédédouanement étaient les deux causes principales du déséquilibre actuel, mais il faut y ajouter, à mon avis, un certain nombre d'autres facteurs d'ordre commercial qui sont tout aussi essentiels et dont le comité devrait s'occuper.

Parmi ces facteurs figurent notamment l'égalité d'accès aux aéroports qui figurent dans l'accord bilatéral, l'accès aux créneaux et aux portes, et la liberté commerciale dans ces aéroports.

Contrairement aux aéroports canadiens, les aéroports américains ne relèvent pas d'un organisme fédéral. Ordinairement l'aéroport est dirigé par un organisme local et par conséquent, les accords internationaux avec les États-Unis doivent être mis en oeuvre par les autorités locales. Ce détail est important, car les grands aéroports américains sont souvent congestionnés, voire totalement saturés.

Dans le contexte de l'accord bilatéral étendu, il va falloir résoudre le problème de l'accès aux aéroports, puisqu'il constitue un véritable obstacle au marché et pourrait empêcher des transporteurs canadiens de se prévaloir de leurs droits sur des liaisons intéressantes, comme nous l'indiquons dans notre mémoire.

[*Texte*]

Another "doing business" issue is the high-density rule, which has resulted in slot restrictions at four U.S. airports, including La Guardia, John F. Kennedy, Chicago O'Hare, and Washington National. At La Guardia—and we have been serving New York for many years—Air Canada has been unable to increase the number of its flights for several years. Generally, slots are traded among incumbents as opposed to new entrants. Longer-term consideration, I suggest, must focus on whether slot restrictions will be expanded to other airports and the effect this could have on Canadian carriers operating into the U.S.

The most severe constraint for a Canadian carrier to add to or expand operations at U.S. airports is the ability to acquire its own operational space. This includes gates and passenger-processing facilities. U.S. airport facility constraints have a definite influence on the competitiveness against the U.S. carriers, depending on where you are positioned in the airport.

• 1000

Another major issue that must be confronted by this committee is the power of the computer reservation systems employed by the major U.S. carriers. In the early days of U.S. deregulation, concerns of carrier bias prompted the adoption of industry rules to guard against bias by the host carrier, or discrimination to the hosted carrier. Due to the critical influence that CRS displays have on a carrier's ability to distribute its products domestically, and even more importantly outside its home country, existing rules against discrimination must be maintained. There are rules now, and we are suggesting that they must be maintained.

These are some of the major competitive, what we would call business issues, that extend well beyond routes, beyond pre-clearance, or the hub-and-spoke concept. However, these competitive challenges are not new to Air Canada. We have certainly shown that where the markets are large enough to support aggressive competition on an origin and final destination basis, Air Canada can compete. The strength of our product design and delivery, and our somewhat 53 years' experience in transborder air services, place us among the top non-American carriers serving U.S. markets.

We think we know and we think we understand the U.S. consumer, which is a distinct advantage. When all things are equal, Air Canada believes it can compete successfully with the U.S. large carriers. The question, however, is what can be done to ensure that all things will be equal in a new bilateral agreement.

[*Traduction*]

Les exigences de la réglementation relative à la circulation intense, qui ont entraîné des réductions concernant les créneaux à quatre grands aéroports américains, à savoir La Guardia, John F. Kennedy, Chicago O'Hare et Washington National, posent un autre problème commercial. À La Guardia—et nous avons desservi New York pendant des années—Air Canada a été incapable, pendant plusieurs années, d'augmenter le nombre de ses vols. Généralement, les créneaux s'échangent entre titulaires, au détriment des nouveaux arrivants. À mon avis, il faudrait voir, à plus long terme, si les restrictions concernant les créneaux ne risquent pas d'être étendues à d'autres aéroports, en envisageant les conséquences qu'une telle extension pourrait avoir sur les transporteurs canadiens qui travaillent aux États-Unis.

La contrainte la plus lourde pour le transporteur canadien qui veut étendre ses activités aux aéroports américains, c'est la difficulté d'obtenir son propre espace d'exploitation, qui comprend les portes et l'enregistrement des passagers. Les contraintes imposées aux transporteurs canadiens dans les aéroports américains peuvent infléchir leur situation par rapport à leurs concurrents américains, en fonction de l'endroit qu'on leur attribue.

Ce comité devrait également se pencher sur la question posée par la puissance des réseaux de réservation informatisée employés par les grands transporteurs américains. Dès le début de la déréglementation aux États-Unis, la crainte du favoritisme à l'égard de certains transporteurs a amené l'adoption de règles destinées à prévenir le favoritisme de la part du transporteur hôte, ou la discrimination envers le transporteur de l'extérieur. Compte tenu de l'influence déterminante de la réservation informatisée sur la possibilité, pour un transporteur, de distribuer ses produits sur les marchés intérieurs ou, à plus forte raison, à l'étranger, il faut maintenir les règles actuelles de prévention de la discrimination. Des règles s'appliquent actuellement, et nous estimons qu'elles doivent être maintenues.

Voilà quelques-unes des principales questions de concurrence et des questions commerciales, qui vont bien au-delà des notions d'itinéraires, de prédédouanement et de réseaux en forme d'étoile. Néanmoins, le défi de la concurrence n'est pas nouveau pour Air Canada. Nous avons prouvé que lorsque les marchés sont suffisamment importants pour donner lieu à une concurrence à outrance en fonction des points de départ et de destination desservis, Air Canada peut soutenir la concurrence. L'actualité de la conception et de la réalisation de notre produit ainsi que nos 53 ans d'expérience dans les services aériens transfrontaliers nous placent parmi les tout premiers transporteurs non américains sur le marché américain.

Nous connaissons le consommateur canadien et nous le comprenons; c'est pour nous un énorme avantage. Toutes choses restant égales par ailleurs, Air Canada est en mesure de soutenir la concurrence des plus gros transporteurs américains. Il reste à savoir, cependant, ce que l'on peut faire pour que, précisément, les choses restent égales sous le régime du nouvel accord bilatéral.

[*Text*]

Air Canada believes in what we term a fully integrated approach. For example, we do not endorse single exchange of point to point only. In other words, with respect to point–to–point rights, we think there are dangers in them. A new bilateral should not introduce in isolation more routes such as Toronto–Dallas and Montreal–Boston, which are in the bilateral now but which we are unable to serve because of the access that U.S. carriers have over their hubs, and because of pre–clearance. Canadian carriers cannot sustain a viable level of service on routes such as these given the hub dominance and the behind–the–gate network of U.S. carriers. Our research also indicates to us that traditional route exchanges do nothing but increase the imblance.

The introduction of what we think has been termed an open skies regime, without confronting the issues that I have tried to identify this morning, would place Canadian carriers, we think, in a very dangerous position. As a result, we have looked for some means by which we could address the existing imbalance. In addition to the need to address the business issues—I I cannot underline too much the importance of these because they are so important—under certain conditions we believe that if these business issues are addressed, what we refer to and what other people have referred to as cabotage could be a way of helping to address the competitive imbalance.

I realize, Mr. Chairman, that the concept of cabotage is controversial on both sides of the border, and in fact would require legislation by Congress to implement. Entry into the domestic U.S. market by Canadian carriers would be difficult, if not impossible, if the business issues are not addressed. Additionally, there are concerns about threats to the Canadian industry if U.S. carriers were permitted to operate here under cabotage.

Barriers to market access and airport infrastructure may prove so onerous that any type of route expansion, including cabotage, may require Canadian carriers to explore forming alliance relationships, through equity or otherwise, with a U.S. carrier as a means of extending their reach into the second–largest travel market in the world.

• 1005

In summary, Mr. Chairman, Air Canada believes a new bilateral agreement is important and necessary and should include, as a minimum, an examination of a limited cabotage exchange, rights to countries beyond the U.S., new transborder routes on a limited basis, a new tariff regime, a resolution of market access issues, such as slots and airport facilities, and a phased–in mechanism with capabilities for review on a periodic basis.

The announcement to reopen bilateral discussion, we think, represents a wonderful opportunity and a tremendous challenge. The opportunity is in establishing new air links, the development of tourism and trade and addressing the

[*Translation*]

Chez Air Canada, nous croyons à une approche pleinement intégrée. Par exemple, nous n'approuvons pas la formule de l'échange simple des liaisons d'un point à un autre. Autrement dit, en ce qui concerne les droits sur ces liaisons, nous estimons qu'ils comportent des dangers. Il faudrait éviter d'inclure dans le nouvel accord bilatéral des itinéraires comme Toronto–Dallas et Montréal–Boston, qui figurent déjà dans l'accord actuel, mais que nous n'avons pas réussi à desservir à cause des règles d'accès des transporteurs américains aux aéroports plaques tournantes, et à cause du prédédouanement. Les transporteurs canadiens ne peuvent pas assurer un niveau de service rentable sur ces itinéraires, à cause de la domination des transporteurs américains sur les aéroports plaques tournantes. D'après nos recherches, il semble même que les échanges d'itinéraires traditionnels ne font qu'accentuer le déséquilibre.

L'avènement de ce que l'on a appelé un régime de ciels ouverts ne permettrait pas d'aborder les questions dont j'ai parlé ce matin, mais en outre, il placerait les transporteurs canadiens dans une situation très dangereuse. C'est pourquoi nous avons envisagé différents moyens pour remédier au déséquilibre actuel. Outre la nécessité de résoudre les principales questions commerciales—on ne saurait trop insister sur leur importance—nous estimons que si ces questions commerciales sont abordées, le déséquilibre de la concurrence devrait être partiellement rectifié grâce à ce qu'on appelle, chez nous comme chez d'autres, le cabotage.

Je n'ignore pas, monsieur le président, que l'idée du cabotage prête à controverse des deux côtés de la frontière, et qu'il faudrait une loi du Congrès pour le mettre en oeuvre. L'accès des transporteurs canadiens au marché intérieur américain va rester difficile, sinon impossible, à moins d'une résolution des questions commerciales. En outre, on s'inquiète parce que l'industrie canadienne serait menacée si les transporteurs américains étaient autorisés à travailler ici dans le cadre du cabotage.

Les obstacles à l'accès au marché et aux infrastructures des aéroports sont si efficaces que pour assurer l'expansion des itinéraires ou pour recourir au cabotage, il faudrait que chaque transporteur canadien envisage de s'allier financièrement avec un transporteur américain pour étendre son emprise sur le deuxième marché mondial, soit le transport des passagers.

Bref, monsieur le président, Air Canada estime qu'un nouvel accord bilatéral doit comprendre, au minimum, une étude sur l'échange de droits de cabotage, de droits d'accès à des destinations au–delà des États–Unis et de nouvelles liaisons transfrontières en nombre limité, un nouveau régime tarifaire, la solution des problèmes relatifs à l'accès au marché (notamment les questions des créneaux et des installations aéroportuaires) et un mécanisme de transition progressive prévoyant des évaluations périodiques.

L'annonce de la réouverture des discussions bilatérales représente à la fois une occasion à saisir et un défi à relever. Une occasion d'établir de nouvelles liaisons aériennes, de développer le tourisme et le commerce, et de corriger le

[*Texte*]

current imbalance. The challenge lies in both the Canadian and the American negotiating team's ability to find a level playing-field so that airlines operating between Canada and the U.S. will have equal opportunity to the traffic between their points of origin and, I emphasize, their points of final destination. When that is achieved, the future of a true North American airline industry will indeed hold promise and, we think, optimism for the future. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Taylor. We appreciate your comments. They are of significant interest to the committee.

Monsieur Pronovost, s'il vous plaît.

M. Pronovost (Saint-Maurice): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, chers amis d'Air Canada, il me fait plaisir de vous recevoir aujourd'hui à ses audiences d'autant plus qu'au cours des deux dernières semaines, à raison d'une ville par jour, nous avons eu l'occasion d'utiliser amplement les services de votre compagnie aérienne avec grande satisfaction, je dois vous le dire en passant.

J'écoutais avec grande attention la position d'Air Canada qui est très claire à première vue, monsieur le président. Toutefois il y a certaines questions qui doivent être soulevées à ce moment-ci.

Au cours de nos audiences, durant les deux dernières semaines, nous avons entendu ville après ville, sauf peut-être à Moncton, et j'imagine que ce sera la même chose aujourd'hui à Montréal et à Toronto, des organismes de développement touristique et des organismes qui s'occupent des congrès, des conventions, d'implantations industrielles se plaindre presque de façon unanime. Je me rappelle notamment d'Edmonton où les autorités en matière de développement économique nous ont dit qu'ils avaient perdu des occasions d'affaires extrêmement importantes, je veux parler d'implantations industrielles.

Dans la région d'Ottawa—Carleton, notamment, la corporation de développement économique nous a même cité des cas très précis de congrès américains qui pouvaient inclure 2,000, 3,000 même 4,000 personnes, qui ont été des occasions ratées pour l'industrie touristique canadienne parce que les dessertes aériennes entre le Canada et les États-Unis en dehors de Montréal et Québec apparaissent comme étant largement insatisfaisantes.

Dans ce contexte, tous ces organismes nous ont demandé de regarder de façon très serrée une ouverture très rapide et la plus large possible des espaces aériens entre les États-Unis et le Canada.

M. Peter Walsh du Bureau du tourisme d'Edmonton, un ancien citoyen du Québec a même dit: peu importe qui transportera les Américains, ce qui compte pour nous c'est d'avoir des Américains pour nos conventions, pour nos congrès et aussi pour l'industrie touristique.

Les gens de la ville de Québec pensent la même chose également parce que la situation est telle que, pour beaucoup d'Américains les transferts continuels les incitent à éviter des villes de taille moyenne au Canada.

[*Traduction*]

déséquilibre existant. Le défi consiste à mettre le Canada et les États-Unis sur un pied d'égalité de sorte que les lignes aériennes ayant des opérations dans ces deux pays et des chances égales pour ce qui est du trafic entre leur point d'origine et—et j'insiste là-dessus—leur destination finale. Une fois que nous aurons atteint cet objectif, l'avenir de l'industrie aérienne nord-américaine sera vraiment prometteur et nous pourrons, à ce moment-là, envisager l'avenir avec optimisme. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Taylor. Nous vous remercions de vos remarques, qui sont d'un grand intérêt pour les membres du comité.

Mr. Pronovost, please.

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, I would like to say to our friends from Air Canada that I am very pleased to see them here as witnesses today, particularly since in the course of the past two weeks, we have made ample use of your airline's services, because we were in a different city every day, and incidentally, I should say that we found them most satisfactory.

I listened very carefully as our witness presented what seemed, at first glance, to be quite a clear position on these issues, Mr. Chairman. But there are a couple of questions I feel I must raise with you.

In the course of our hearings over the past two weeks, in city after city—except perhaps Moncton, and I imagine that it will be the same in Montreal and Toronto today—we have heard tourism development organizations and others concerned about the convention business and industrial development in general make the same complaint over and over. I particularly remember hearing people involved in economic development in Edmonton say they had missed out on a number of important business opportunities—and by that I mean opportunities for industrial development.

In the Ottawa-Carleton region, the Economic Development Corporation gave us very specific examples of American conventions involving up to 2,000, 3,000 or even 4,000 people that the city had been unable to attract, and had meant lost opportunities for the Canadian tourism industry because air links between Canada and the United States outside of Montreal and Quebec City seemed to be highly inadequate.

Under the circumstances, all these organizations asked us to very seriously consider moving very quickly to the broadest possible open-skies policy between the United States and Canada.

Mr. Peter Walsh of the Edmonton Tourism Bureau, a former Quebecer, even went so far as to say this: We do not care who provides the service to the Americans, we just want to be sure we can get American business for conventions and for the tourism industry in general.

People in Quebec City share those views, because many Americans do not like having to transfer all the time and therefore tend to avoid average-sized Canadian cities.

[*Text*]

Dans cette optique, vous allez comprendre, monsieur le président, l'insatisfaction des gens de ces différentes villes et leur souhait d'ouvrir de façon plus large les accès aux États–Unis.

De quelle façon réagissez–vous face à ces demandes presque unanimes des villes de moyenne importance au Canada?

• 1010

Mr. Taylor: Mr. Pronovost, I am delighted that we at least have been looking after the committee as they have travelled around the country. I would be disappointed if we had not.

Let me try to deal with your question, because I think it is one of the fundamental questions we have had to face as well. We feel we have a responsibility as the major carrier in Canada to work with communities, chambers of commerce, community organizations, business groups to help in advancing Canada both as a destination and as a business community that is important in a global sense.

We can understand the views of the City of Edmonton and the City of Ottawa wanting to get traffic and conventions into their cities. It disappoints me a little as a Canadian that they say they really do not care who does it. I would like to think or hope that a Canadian carrier would have equal access. That is the point I want to underline, that the Canadian carrier might even be the dominant party to bring people into Canada. That is one of the difficulties we face, and that is why I have underlined that it is so important we have a level playing–field.

Let me use the Ottawa example. I can support Ottawa's wanting to have more conventions and more business people, but if we simply expand the present bilateral, I know that American Airlines wants to operate that route. The route they would apply for is Ottawa–Chicago—the only route they would apply for. They would start airplanes in Ottawa perhaps four, up to six times a day, and with pre–clearance. With pre–clearance and the U.S. carriers, once you go through the ticket line and go through pre–clearance you are in the United States already. They get on an American Airlines plane, it goes into Chicago, and 20 minutes later that airplane either goes on to St. Louis or Denver or Dallas or, because of their hub systems, the passengers are immediately diverted onto the entire U.S. network.

In the 30–some page submission we tabled with the committee, we show an example of an advertisement that is currently running on Montreal radio stations. You can hear it almost any morning on the Montreal radio stations. It is by American Airlines, saying that they serve over 200 points in their system out of Montreal. They serve that over one route, which is Montreal–Chicago.

[*Translation*]

Given that state of affairs, I am sure you can understand why people in these cities are so dissatisfied and consequently so anxious to open up access to the U.S.

What is your reaction to the pretty well unanimous stand that average–sized Canadian cities have taken on this issue?

M. Taylor: Monsieur Pronovost, je suis ravi de savoir que nous nous sommes bien occupé des membres du comité pendant leurs périples. J'aurais été déçu d'apprendre le contraire.

Je vais essayer de répondre à votre question, car pour moi, c'est une question fondamentale avec laquelle nous avons dû, nous aussi, venir aux prises. Puisque nous sommes le plus grand transporteur aérien au Canada, nous croyons avoir l'obligation de travailler avec les divers organismes communautaires, collectivités, Chambres de commerce et groupements d'entreprises pour faire la promotion du Canada en tant que destination et en tant que collectivité commerciale ayant un rôle important à jouer à l'échelle mondiale.

Nous comprenons très bien, d'ailleurs, que les villes d'Edmonton et d'Ottawa désirent attirer davantage de congrès américains vers leurs villes et à accroître le trafic d'une manière générale. En tant que Canadien, je suis un peu déçu de les entendre dire que peu leur importe qui fournit ce service. J'ose croire ou espérer qu'un transporteur canadien aurait le même accès. Et c'est justement là–dessus que je veux insister, en vous disant que c'est peut–être le transporteur canadien qui devrait avoir la principale responsabilité d'assurer le transport des voyageurs américains vers le Canada. C'est justement l'un des problèmes auxquels nous sommes confrontés à l'heure actuelle, et voilà pourquoi j'ai tant insisté sur la nécessité de mettre tout le monde sur un pied d'égalité.

Prenons par exemple Ottawa. Je comprends très bien que la Ville d'Ottawa souhaite avoir obtenir davantage de congrès et d'accueillir davantage d'hommes d'affaires américains. Mais si nous nous contentons d'élargir l'accord bilatéral actuel, eh bien, je sais que la ligne aérienne American Airlines va vouloir exploiter cette liaison. Elle demanderait une liaison Ottawa–Chicago—rien que celle–là. Elle commencerait à offrir des vols depuis Ottawa quatre ou même six fois par jour, avec prédédouanement. Avec ce système, une fois que l'agent a pris votre billet et que vous avez terminé les formalités de prédédouanement, vous êtes déjà aux États–Unis, pour ainsi dire. Vous montez donc dans l'avion, qui va à Chicago, et 20 minutes plus tard, ce même avion continue son itinéraire jusqu'à St. Louis, Denver ou Dallas, et donc, à cause de ce réseau en étoile, les passagers sont immédiatement acheminés vers d'autres destinations qui font partie du réseau américain.

Dans le mémoire de 30 pages que nous avons présenté au comité, nous citons justement l'exemple d'une réclame que passent actuellement beaucoup de stations de radio montréalaises. On l'entend presque tous les matins. C'est une réclame justement pour la ligne aérienne American Airlines, dans laquelle cette société fait remarquer qu'elle offre un service vers plus de 200 destinations au sein de leur réseau depuis Montréal. Et cette société peut offrir ce service à partir d'un seul itinéraire, c'est–à–dire l'itinéraire Montréal–Chicago.

[*Texte*]

This is where we raise the point of limited cabotage, because we would like to help bring those additional convention travellers into the city of Ottawa too, not just American Airlines. If American Airlines can carry traffic on Ottawa-Chicago, Chicago-St. Louis; or Ottawa-Chicago, Chicago-Denver; or Ottawa-Chicago, Chicago-Dallas, then we believe if we are serving one of our points in Canada—Ottawa—we should be able to do exactly the same thing. That is what we call equality, equity, however you want to describe it. That is why today when we talk about O and E, we talk to the final destination. Even though we have a bilateral that is supposed to be equal, the U.S. carriers have $500 million of Canadian business a year more than we do. We are looking for equity.

Yes, we would like to see flights flying from Ottawa to Chicago to St. Louis, but we would like to have at least half of the opportunity to get at that traffic. The same thing would apply from Edmonton to Denver, or wherever it is Edmonton wants to go. That is what we refer to as equality or a level playing-field. We do not have a level playing-field today. We have exactly the same example with Montreal-Boston, where there is probably one planeload of passengers a day going from Montreal to Boston, but Delta backs up big airplanes like 1011s into Montreal and goes Montreal-Boston, to all the destinations in Florida, to Washington, to Atlanta, to Philadelphia. We have no access to any of that traffic going beyond Boston, and that is where the $500 million is.

So we are saying to the committee that if there is a level playing-field and there is equality, then we support the communities in their desire to have additional service.

M. Pronovost: Monsieur le président, à destination des États-Unis à partir de Montréal il y a actuellement 30 routes qui sont desservies à la fois par des compagnies canadiennes et américaines.

• 1015

Sur ces 30 destinations-là, on en retrouve deux qui sont desservies exclusivement par des *carriers* canadiens, cinq à la fois par des Canadiens et des Américains et 23 par des entreprises américaines seulement.

À partir de cette statistique, pouvez-vous me dire si Air Canada a déjà effectué une étude pour évaluer l'attachement qu'ont les Canadiens et les Canadiennes envers leurs transporteurs aériens nationaux, par rapport à ceux des États-Unis ou de d'autres pays?

Mr. Léo Desrochers (Executive Vice-President, Air Canada): Mr. Pronovost, we believe loyalty to a carrier comes primarily from such design issues as schedules, tariffs, service. The loyalty factor for a Canadian carrier really is of

[*Traduction*]

Voilà pourquoi nous avons soulevé la question des droits de cabotage limités, car nous aussi, nous aimerions pouvoir transporter ces gens qui participent au congrès vers Ottawa—ce n'est pas uniquement American Airlines qui peut le faire. Si cette ligne aérienne peut offrir un service pour les itinéraires Ottawa-Chicago, Chicago-St. Louis; ou Ottawa-Chicago, Chicago-Denver; ou encore, Ottawa-Chicago, Chicago-Dallas, eh bien, si nous offrons un service vers une destination canadienne—mettons, Ottawa—nous devrions pouvoir en faire autant. Voilà ce qu'on appelle l'égalité ou l'équité—enfin, peu importe le terme. Donc, quand on parle d'égalité d'accès et d'égalité des chances, c'est par rapport à la destination finale. Même si nous avons un accord bilatéral qui est censé offrir des chances égales aux transporteurs des deux pays, les transporteurs américains font 500 millions de dollars de plus que nous par année en raison de leurs trafics canadiens. Donc, ce que nous cherchons surtout, c'est l'équité.

Nous serions très contents qu'il existe des vols entre Ottawa et Chicago et Chicago et St. Louis, mais nous aimerions avoir le même accès à ce trafic. Il en va de même pour les liaisons Edmonton-Denver, ou avec d'autres villes. Voilà ce dont on parle quand ont dit que tout le monde doit être sur un pied d'égalité. Ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. C'est exactement la même chose pour la liaison Montréal-Boston. Il y a probablement au moins un avion complet qui va de Montréal à Boston tous les jours, et pour cet itinéraire, Delta utilise de gros avions, comme les 1011 pour cette liaison vers Boston, puisqu'il y a toutes les autres destinations aussi, comme la Floride, Washington, Atlanta et Philadelphie. Nous n'avons nullement accès au trafic vers d'autres destinations après Boston, et c'est là justement que ces lignes aériennes américaines font leurs 500 millions de dollars de plus.

Donc, si tout le monde est sur un pied d'égalité et s'il existe une véritable égalité d'accès, à ce moment-là, nous serions certainement prêts à appuyer toutes ces collectivités qui désirent obtenir des services supplémentaires.

Mr. Pronovost: Mr. Chairman, in terms of American destinations out of Montreal, there are currently 30 routes served by both Canadian and American companies.

Of those 30 destinations, 2 are served exclusively by Canadian carriers, 5 by both Canadian and American carriers and 23, by American carriers only.

Based on those statistics, can you tell me whether Air Canada has conducted any studies with a view to determining just how loyal Canadians are to their national carriers, as opposed to American or other foreign carriers?

M. Léo Desrochers (vice-président exécutif, Air Canada): M. Pronovost, nous croyons que ce genre d'attachement résulte surtout d'une préférence pour les horaires, les tarifs et le service qu'offrent certains transporteurs aériens. En ce

[*Text*]

secondary nature. If all things are equal, if the Canadian carrier can offer all of the services, destinations, schedules that our foreign counterparts can offer, clearly there is then an advantage being Canadian and Canadians will choose us. But they do not choose us first because we are a Canadian carrier.

M. Pronovost: Dans votre présentation, vous avez dit qu'Air Canada n'était pas du tout intéressé, mais pas du tout, à simplement ouvrir de nouvelles routes pour des destinations bien précises, mais plutôt, vous prétendez que nous devrions chercher à avoir une entente globale. J'aimerais que vous précisiez votre point de vue là-dessus. Pourquoi la Société Air Canada ne serait-elle pas satisfaite de voir le gouvernement fédéral et le gouvernement américain déterminer certaines routes précises? Les gens, à travers le pays, nous en ont mentionné plusieurs. Pourquoi ne favorisez-vous pas cette approche-là, approche qui serait peut-être moins globale en termes de conséquences sur les compagnies canadiennes?

M. Vlad Slivitsky (vice-président, Affaires gouvernementales et internationales, Air Canada): Monsieur Pronovost, je crois qu'il est important de comprendre que dans le déséquilibre qui existe présentement, la principale raison de ce déséquilibre c'est que les routes sont desservies d'une façon directe par les transporteurs américains aussi bien que par les transporteurs canadiens avec les possibilités de *hubbing*, de prédédouanement, comme nous l'avons expliqué, qui favorisent les transporteurs américains, en général.

Tout ajout de nouvelles routes, que ce soit dans le cadre d'un libre-échange, dans une politique de «ciel ouvert», ne ferait qu'accentuer le problème et le déséquilibre qui existe maintenant. C'est pour cela que nous savons que nous ne pourrions pas concurrencer les transporteurs américains dans ce domaine. Nous avons dit qu'il y a d'autres raisons qui favorisent les Américains, dont par exemple l'accès aux marchés et l'accès aux aéroports; et tant que ces questions-là ne seront pas résolues, il est peu probable que le Canada puisse obtenir un accord équilibré avec l'autre pays.

Et cela est absolument essentiel. Si les transporteurs américains ont une centaine de salles de départ, des comptoirs d'enregistrement et des points d'atterrissage, des *slots* dans les aéroports, il est évident que les Canadiens ne pourront pas, dans ces aéroports qui sont déjà congestionnés, trouver un équilibre qui leur permettrait de concurrencer les Américains.

M. Pronovost: Il s'agit du point central en ce qui concerne vos objections, finalement. Si cet aspect-là n'est pas réglé, votre position devient extrêmement difficile. S'agit-il vraiment du point précis sur lequel vous avez des objections?

M. Slivitsky: Oui, ce que nous cherchons c'est de trouver un accord qui soit équilibré. Dans la mesure où l'accord ne peut pas être équilibré, nous n'arriverons pas vraiment à trouver un accord qui puisse durer et nous serons réduits—et

[*Translation*]

qui concerne les transporteurs canadiens, c'est un facteur d'importance secondaire. Si tous les transporteurs sont sur un pied d'égalité, de sorte que le transporteur canadien puisse offrir tous les services, destinations et horaires que peuvent offrir ses homologues étrangers, il aura certainement un avantage au Canada, puisque les Canadiens vont choisir ses services plutôt que ceux d'une compagnie étrangère. Mais ils ne vont certainement pas nous choisir uniquement parce que nous sommes un transporteur canadien.

Mr. Pronovost: In your presentation, you said that Air Canada was not the slightest bit interested in simply opening up new routes for specific destinations; you maintain that we should be looking to reach a comprehensive agreement. I would like you to clarify that point. Why would Air Canada not be happy were the Canadian and American governments to make an agreement on specific routes? People across the country have mentioned a number of them to us. Why do you not favour that approach—an approach that would mean less sweeping consequences for Canadian companies?

Mr. Vlad Slivitsky (Vice-President, Governmental and International Affairs, Air Canada): Mr. Pronovost, I think it is important to understand that the reason why there is such a serious imbalance nowadays is that routes are served directly by both American and Canadian carriers, with opportunities for hubbing and preclearance, as we mentioned earlier, all of which generally favour American carriers.

The addition of any new routes, whether it was under the Free Trade Agreement or in the context of an open skies policy, would only aggravate the problem by causing an even more serious imbalance. That is why we know we could not possibly compete with American carriers in that respect. We have also pointed out that there are other factors that favour American carriers—for instance, market and airport access; as long as those issues have not been resolved, it is unlikely that Canada will be able to achieve a balanced agreement with the United States.

And we see that as something absolutely essential. If American carriers have a hundred departure lounges, check-in counters and landing points—airport slots, if you will—it is quite clear that in these already highly congested airports, Canadian carriers will never be in a position to compete with the Americans.

Mr. Pronovost: I guess that is really the crux of your objection. If those problems are not resolved, your position becomes an extremely difficult one. Would it be fair to say that that is really your primary objection?

Mr. Slivitsky: Yes, because what we are seeking is a truly balanced agreement. If a balanced agreement is not possible, we will never really have a lasting agreement, and we—like all other Canadian carriers—will be reduced to acting as

[*Texte*]

le transporteur canadien serait réduit—à ce moment-là, à devenir des transporteurs de soutien aux transporteurs américains, et à trouver peut-être des petites niches par-ci, par-là, mais nous ne pourrons pas vraiment être présents d'une façon équilibrée.

• 1020

Mr. Taylor: One of the things we are worried about in just an exchange of routes—and I know the U.S. carriers are interested in this—would be the addition of new routes to what we might term "artificial" or "fictitious" hubs. Let me use an example. There is a route to Rochester from Toronto. Now, that sounds like a very simple, harmless little route, but Rochester becomes what we would call a fictitious hub on that route. It is one of those extreme examples. Approximately 185 people a week move from Toronto to Rochester by air on these services. The U.S. carriers offer 4,800 seats a week on that route. The local market is 4%, whereas 96% of the market on that little route is destined to gateways beyond Rochester to which we have no access at all. That is what we call the level playing field that is not fair. To just have a bilateral that is going to add some more Rochesters to it is going to play right into the hands of the U.S. carriers and is going to work against the Canadian carriers, no matter which ones they are.

M. Marchi (York-Ouest): Merci beaucoup, et bienvenue à M. Taylor et à son équipe. Merci beaucoup pour votre présentation de 31 pages. Je n'ai pas eu le temps de la lire toute et de la déguster, je vais donc me baser sur votre présentation orale.

I will start by saying that I am a bit puzzled by the positioning of Air Canada over the last number of weeks, rightly or wrongly, as portrayed through the media and namely by the minister. The minsiter started by utilizing the fact that both Air Canada and Canadian Airlines, as our number one and two flagship air carriers in this country, were in support. He mentioned the following day in the House of Commons that both Air Canada and Canadian told me that they were fully in favour of open skies. The minister has been quoted as saying that everything in open skies is on the table as far as he is concerned. I think there has been a bit of a backtracking since these committee hearings have started.

Likewise, the day after the announcement, Mr. Taylor, you were quoted in *The Globe and Mail* of October 4 as saying:

> We endorse the fact of letting free market forces come into play and seek an open aviation market in North America

Then in *The Financial Post* of November 16 you were quoted as saying:

> We are aware of the size, wealth and power of the U.S. carriers, and we appreciate that if markets between the two countries were thrown open our ability to compete will be doubtful.

Mr. Slivitsky, as vice-president, suggested in *Airline Business* magazine of November that he would like to see an integrated North American market, that we wanted nothing more than a free trade agreement with equal opportunity and

[*Traduction*]

back-up carriers for the large American airlines, and trying to find a few niches here and there; but we will never achieve any kind of balance in terms of equal access or presence in those markets.

M. Taylor: Ce qui nous inquiète notamment dans l'échange d'itinéraires—et je sais que les transporteurs américains s'y intéressent—serait l'ouverture de nouveaux itinéraires à partir d'aéroports plaques tournantes qui seraient artificiels ou factices. Prenons l'exemple d'une liaison Rochester-Toronto. Actuellement, on peut y voir une petite liaison anodine, mais imaginons que Rochester devienne, sur cet itinéraire, un aéroport plaque-tournante factice. Voilà un exemple extrême. Chaque semaine, 185 personnes environ se rendent de Toronto à Rochester par avion. Sur cet itinéraire, les transporteurs américains proposent 4,800 sièges par semaine. Le marché local est de 4 p. 100, alors que 96 p. 100 du marché sur ce petit itinéraire concernent des destinations situées au-delà de Rochester et auxquelles nous n'avons pas accès. C'est en cela que nous disons que les règles du jeu ne sont pas uniformes. Si l'accord bilatéral permet l'ouverture de nouveaux itinéraires de ce genre, il va favoriser les transporteurs américains au détriment des transporteurs canadiens, quels qu'ils soient.

Mr. Marchi (York West): Thank you very much, and welcome to Mr. Taylor and his team. Thank you very much for your 31 page presentation. I did not have the time to read it in its entirety and to enjoy it, so I will rely on your oral presentation.

Je dirai tout d'abord que je suis un peu étonné par l'attitude adoptée par Air Canada au cours des dernières semaines, telle qu'on l'a décrite, à tort ou à raison, dans la presse. Le ministre a commencé par dire que Air Canada et Canadien, qui sont respectivement les premiers et deuxièmes transporteurs aériens du pays, étaient favorables à la formule ciels ouverts. Le lendemain, il a dit à la Chambre des communes qu'Air Canada et Canadien s'étaient déclarés pleinement favorables à cette formule. Il aurait dit qu'à son avis, tous les éléments de la formule ciels ouverts étaient négociables. Je pense qu'il s'est plus ou moins rétracté depuis le début des audiences du comité.

Le lendemain de l'annonce, M. Taylor, vous auriez déclaré ceci, d'après le *Globe and Mail* du 4 octobre:

> Nous sommes favorables à une formule qui laisserait libre cours aux forces du marché et qui ouvrirait le marché nord-américain des transports aériens.

Par après, vous auriez dit ceci dans le *Financial Post* du 16 novembre:

> Nous sommes conscients du gigantisme, de la richesse et de la puissance des transporteurs américains et nous savons que si l'on ouvre les marchés entre nos deux pays, notre compétitivité sera remise en question.

Le vice-président Slivitsky a déclaré en novembre dernier au magazine *Airline Business* qu'il souhaitait une intégration du marché nord-américain, que son désir le plus cher était la conclusion d'un accord de libre-échange donnant à chacun

[*Text*]

that U.S. competition may in fact push for a merger between Air Canada and Canadian Airlines in order to survive. Then in this week's *Maclean's* Mr. Slivitsky was quoted as saying that the introduction of an open skies agreement would set the stage for "the last scene of the Canadian aviation industry".

I think based on these and other quotes my assessment would be that a number of viewers on the scene are somewhat puzzled by a perception, rightly or wrongly, that there was one thing intimated or said or meant before the announcement and something slightly different after the announcement. I just wonder whether that is fair or unfair and whether you have done any reassessment based on Air Canada's forecast, or based on your number-crunching, of where you would stand in an open skies regime.

Mr. Taylor: Let me try to respond to what the press thinks I have said. I will let Mr. Slivitsky speak for himself.

• 1025

Going right back to the very beginning, we have been very aggressive in saying that the Canada–U.S. bilateral was out of date, that its basis was fine in the 1960s, but the whole trade patterns between Canada and the U.S. required a new bilateral with a far broader base to deal with all of the issues. I do not know who it was, but somebody attached "open skies" to that. We said if open skies means dealing with all of the issues—the business issues, the structure of the route patterns, and the equality—then yes, we are in favour of it. And I am still in favour of it. But it must deal with all of the issues. Just to open up the skies and close it on the ground is not the answer. Our position has been very consistent. We have said that if open skies means dealing with all of the issues, then we are in favour of open skies, but it must deal with all of the issues. And we have tried to deal with those other issues.

To some extent this morning we tried to define open skies by saying yes, it includes routes, it includes the ground structure so that there is equality, so that if we have a route like Toronto and Montreal to New York, a market that is basically an O and D market, we can compete, where the playing field is by and large level, or at least it was up until a couple of years ago when the U.S. Airport Authority, which is not under federal jurisdiction, said: Air Canada, you have all the slots you can have; American carriers can have slots, can do what they like, but Air Canada, you are limited. That is open skies at 34,000 feet; it is not open skies on the ground, at 100 feet above sea level. If open skies deals with all of the issues, then yes, we are still in favour of open skies. But we are not just in favour of open skies at 34,000 feet.

Mr. Marchi: You talked about a number of issues that you want to address so we can have equilibrium or that level playing field. From a layman's perspective, let us say we have a number of those issue on the table and addressed to your satisfaction. There are people in the industry, including your major competitor in this country, who are against cabotage—for their reasons, I am not saying they are right or wrong—and questioning whether there is even a niche left in

[*Translation*]

des chances égales, et que la concurrence des États-Unis pourrait même favoriser une fusion entre Air Canada et Canadien à des fins de survie. Ensuite, dans le *MacLean's* de cette semaine, M. Slivitsky aurait déclaré qu'un accord selon la formule ciels ouverts permettrait aux transports aériens canadiens d'amorcer leur dernière étape.

En fonction de ces diverses citations, on pourrait avoir l'impression, à tort ou à raison, que les propos sont un peu différents selon qu'ils ont été tenus avant ou après l'annonce. Je voudrais savoir ce qu'il en est, et si vous avez réévalué la formule ciels ouverts en fonction des prévisions d'Air Canada ou de vos compressions défectives.

M. Taylor: Je vais répondre sur la façon dont la presse a présenté mes propos. Je laisserai M. Slivitsky assurer sa propre défense.

Dès le départ, nous avons proclamé à corps et à cri que l'accord bilatéral Canada–États-Unis était dépassé et que s'il convenait pour les années 60, l'évolution du commerce entre nos deux pays exige une refonte de cet accord. Je ne sais plus qui à ce propos a parlé de ciels ouverts. Si par ciels ouverts on entend la nécessité de traiter de toutes les questions afférentes, à savoir les questions commerciales, la question des parcours et d'égalité, dans ce cas je suis pour, mais je le répète, il faut que toutes les questions soient mises sur la table. Il ne saurait être question de lever les obstacles dans le ciel pour les maintenir au sol. Notre position a toujours été parfaitement cohérente à cet égard. Nous avons dit et répété que nous étions en faveur de la politique de ciels ouverts mais à la condition expresse que toutes les questions sans exception seraient mises sur le tapis.

Cette politique de ciels ouverts comporte les parcours ainsi que les structures au sol pour assurer l'égalité; donc sur des parcours comme ceux de Toronto, Montréal et New York qui sont essentiellement un marché O et D, nous sommes à même de faire face à la concurrence, les conditions étant plus ou moins les mêmes pour tous, ou du moins elles l'étaient jusqu'à il y a deux ans environ lorsque la US Airport Authority de compétence fédérale a décrété qu'Air Canada n'obtiendrait pas de nouveau créneau tandis que les compagnies américaines seraient libres quant à elles de faire ce qu'elles veulent. Le ciel est donc ouvert à 34,000 pieds d'altitude mais non pas au sol ni à 100 pieds au-dessus du niveau de la mer. Donc nous sommes en faveur de la politique de ciels ouverts à condition qu'absolument toutes les questions soient mises sur le tapis mais certainement pas si cela doit s'appliquer uniquement à 34,000 pieds d'altitude.

M. Marchi: Vous avez mentionné diverses questions qui devraient être examinées pour rétablir l'équilibre. Supposons que ces questions soient réglées à votre entière satisfaction. Il existe pourtant des compagnies aériennes y compris notre principale concurrente qui sont contre le cabotage, pour des raisons bonnes ou mauvaises, et posent la question de savoir s'il est possible en principe à une compagnie d'aviation canadienne d'obtenir davantage de créneaux aux États-Unis.

[*Texte*]

the American market for us, basically as a starter-up airline, to do more business in the States. But even if you have a number of issues resolved, how do we compete with ten or twelve major airlines that have three dozen centres compared to our two airlines and eight centres, when American Airlines has 500 aircraft and you and Canadian do not have one-third the air carriers of only one airline?

Given the experience in deregulation here in this country, where in fact the same arguments were made in terms of competition and diversification, and where in fact we were closer to a monopoly, sir, in my estimation, than we have ever been, where you and Canadian basically own the market—you have gobbled up regional airlines—and if we deregulate it completely with this air agreement, what makes you confident that we can go toe to toe, even if we do have equilibrium, with the Americans? I am not saying that I am ashamed of the Canadian airline business or industry, I am just trying to be a realist in terms of what the numbers look like south of the border. What makes you confident that you or Canadian will not suffer the same circumstances that small regional airlines in this country are facing, which you would face with the American competition?

Mr. Taylor: Let me respond to that, and then I am going to ask Mr. Desrochers to comment on it as well.

First of all, I do not think you have to be as big as the other guy you are competing against to compete with him, since the markets are not the same size. In other words, one of the U.S. carriers is five times our size, but that does not mean that we should back off from trying to compete with it.

If you take even the U.S. carriers going into other foreign countries, for example U.S. carriers into Japan, U.S. carriers into Europe, one of the things the U.S. carriers have—and we referred to that in our submission, on the latter pages of it—is the U.S. Department of Transportation takes a very aggressive attitude to make sure their carriers have equal access to these foreign markets in Japan and in Europe. They make sure there are slots available, that they are not restricted or restrained.

So you do not have to be as big as the other guy simply to compete against him on the markets you are trying to trade, because on the markets like the direct market—Montreal or Toronto to Miami, or Montreal-Toronto to Tampa, or Toronto to San Francisco or Los Angeles, or Toronto to New York—where the market is to the final destination, we can compete. But where the market on the Rochesters and the Detroits and Chicagos are beyond that to the final destination, then we find it difficult to compete.

I do not think you have always to be as big as the other guy simply to compete against him. There are 250 million people down there and 25 million up here. If the markets were the same size, then you would probably have to be as big as the other guy.

Mr. Marchi: What happened to our regional smaller carriers in Canada, when they had to come against the big guys, Air Canada and Canadian, is they lost out.

[*Traduction*]

Mais supposons même que les principaux points en litige soient résolus, comment envisagez-vous la concurrence entre d'une part une dizaine de grosses compagnies aériennes ayant à leur disposition une trentaine de centres alors qu'au Canada nous n'avons que deux principales compagnies aériennes et huit centres, alors qu'American Airlines dispose de 500 appareils contre un tiers seulement de ce nombre pour Air Canada et Canadian.

On nous avait présenté les mêmes arguments au moment du débat sur la déréglementation au Canada comme quoi la concurrence à la diversification serait renforcée alors que nous constatons maintenant qu'on est plus proche que jamais d'un monopole, étant donné que Air Canada et Canadien se partagent essentiellement le marché après avoir repris les compagnies régionales. Si les transports aériens devaient être complètement déréglementés, qu'est-ce qui vous fait croire que vous serez à même de faire face à la concurrence américaine? On a cerainement pas à rougir de nos compagnies d'aviation mais il faut quand même être réaliste. Comment pouvez-vous être sûr qu'Air Canada et Canadian ne se retrouveront pas rapidement dans la situation qui est celle des petites compagnies d'aviation régionale face à concurrence américaine?

M. Taylor: Je vais essayer de vous répondre et ensuite je cèderai la parole à M. Desrochers.

Tout d'abord il ne faut pas nécessairement avoir la même taille que la concurrence dès lors que les deux marchés ne sont pas de la même importance. Même si une des compagnies d'aviation américaine est cinq fois plus importante que la nôtre, cela ne signifie nullement que nous ne puissions absolument pas la concurrencer.

Ainsi que nous l'avons expliqué dans la dernière page de notre exposé, les transporteurs aériens américains bénéficient de l'appui total du ministère des Transports des États-Unis qui veille de près afin que les compagnies américaines puissent desservir l'Europe et le Japon dans des conditions de parfaite égalité. Le ministère veille donc à ce que des créneaux soient mis à leur disposition sans aucune restriction.

Il ne faut donc pas nécessairement être aussi gros que la concurrence pour pouvoir assurer certains parcours directs comme par exemple au départ de Montréal et de Toronto à destination de Miami ou de Tampa, au départ de Toronto à destination de San Francisco ou de Los Angeles ou encore au départ de Toronto à destination de New York qui sont des parcours parfaitement concurrentiels pour nous. En revanche nous n'arrivons pas à concurrencer sur les trajets à destination de Rochester, Détroit ou Chicago qui sont des vols de correspondance.

Il ne faut donc pas toujours être nécessairement aussi gros que la concurrence. Aux États-Unis il y a 250 millions d'habitants contre 25 millions au Canada. Si les marchés étaient d'égale importance, je ne dirais pas la même chose.

M. Marchi: Et pourtant les petites compagnies d'aviation régionale au Canada ont perdu la bataille contre Air Canada et Canadian.

[*Text*]

Mr. Taylor: You are talking about critical mass. Those carriers were competing within the same market we were competing for. In any business, whether it is the suit business or the lawnmower business, there is such a thing as critical mass. There is a level at which you can produce a product and sell it at a profit in order to be able to compete either with other domestic or foreign competition. So there is such a thing as a critical mass.

For the local carriers we are now associated with, like the Air Novas and the Air B.C.s and others, operating alone in the markets in which they are operating, there is not a sufficient mass of traffic for them to survive, and so they have to rely on 50% of their traffic as feed to us and have their schedules tied to us, and have to be so linked to us that they then become a part of us. We are talking critical mass.

Mr. Marchi: You mentioned the word "cabotage" briefly. Am I correct in assessing that if you have these other issues resolved to your liking, you would be in favour of full cabotage between the two countries?

Mr. Taylor: That is not what I said. What I said was you have to look at the markets we are dealing with, and you have to look at these things like the fictitious gateways and the way they use their hubs. In the Ottawa example, which Mr. Pronovost raised, the same Ottawa people have been up and down my back wanting to know why we cannot operate more service out of Chicago to their destinations. I said we would love to, all we need is an equal opportunity to do it. And the equal opportunity in that case is what we would call a form of limited cabotage.

Mr. Marchi: So it is a limited cabotage. Initially you said limited cabotage, but no point-to-point. I was trying to find where in the spectrum Air Canada was coming down on.

We have been talking a lot about the Canadian air industry and where Canadians want to be at the negotiating table. What is your estimation, as our largest air carrier, of where the Americans are coming from? Are they in favour of cabotage? We have heard some saying no, we have heard some saying yes. What are your expectations of the Americans coming to the table? Would they be enthusiasts about opening up their markets so they could come into ours, or would they like to live without any cabotage?

Mr. Desrochers: Mr. Marchi, we have been watching very carefully and listening very carefully to what the U.S. negotiating team has been proposing and has been saying in various speeches. For an appropriate reply to your question, I would refer to Mr. Jeffrey Shane, a well-known member of the U.S. bilateral team. He indicated that if cabotage has to be put on the table in order to bring the Canadian team, the Canadian government, to the table for negotiation of a broader bilateral arrangement, then so be it. He has not committed himself to cabotage as being a way of resolving this.

Also in response to positions we have taken—our government and certainly us as a carrier—on the issue of phase-in and safeguards, he alluded to those as being something they will have to watch very carefully. They cannot have too much of a long time-line to them. But again, we have to be very careful about how they will approach the issue of phase-in.

[*Translation*]

M. Taylor: Dans ce cas il s'agissait d'un marché unique ou nous étions tous concurrents. Or dans n'importe quel secteur, qu'il s'agisse du vêtement ou des tondeuses à gazon, il faut tenir compte de la masse critique. À partir d'un certain seuil, la production peut devenir rentable et concurrentielle sur le plan intérieur ou international. Il faut donc toujours tenir compte de la masse critique.

Les compagnies d'aviation régionale comme Air Nova et Air BC que nous avons reprises ne disposaient pas d'une clientèle suffisante pour survivre, si bien qu'elles étaient obligées de compter sur nous pour plus de 50 p. 100 de leur trafic, les obligeant à calquer leurs horaires sur les nôtres; les liens étaient tellement étroits que finalement elles ont été absorbées. Il s'agit donc de masse critique.

M. Marchi: Vous avez évoqué le mot de cabotage. Si les autres problèmes sont résolus à votre satisfaction, vous vous prononcerez en faveur de la liberté du cabotage entre nos pays.

M. Taylor: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Il faut tenir compte des marchés. Ainsi, dans l'exemple d'Ottawa évoqué par M. Provonost, ces gens ont insisté pour savoir pourquoi ne pourrions pas assurer davantage de vols à partir de Chicago jusqu'à leur destinatioin. À quoi j'ai répondu que nous ne demandons pas mieux que de le faire, il suffirait de nous en donner la possibilité. Il s'agirait en l'occurrence d'une forme de cabotage limité.

M. Marchi: Donc il s'agirait de cabotage limité. Je voulais simplement avoir une idée claire de votre position.

On a beaucoup parlé de l'industrie aérienne du Canada et de notre position à la table de négociatioin. À votre avis les Américains sont-ils en faveur du cabotage? Certains ont dit que non, d'autres ont dit que si. À votre avis, les Américains accepteront-ils de nous ouvrir leur marché si on leur ouvre le nôtre, ou bien préfèreraient-ils ne pas avoir de cabotage?

M. Desrochers: Monsieur Marchi, nous avons suivi de très près toutes les déclarations des négociateurs américains. M. Jeffrey Shane, qui fait partie de l'équipe de négociation américaine, a déclaré que si le gouvernement canadien n'accepterait de négocier en vue de l'élargissement de l'accord bilatéral qu'à la condition que le cabotage soit mis à l'ordre du jour, il en serait fait ainsi. Ce qui ne signifie pas pour autant que le cabotage serait la solution à tous nos problèmes.

Pour ce qui est de la position du gouvernement et de notre compagnie relativement à la transition progressive, aux mesures de sauvegarde et aux modalités d'application, il a dit que ce serait une question à suivre de très près. Cela ne peut durer trop longtemps. Tout dépendra de la façon d'aborder la question de la transition progressive.

[*Texte*]

What the Americans are looking to do, at least in our assessment, is to hook up the six or seven major cities in Canada to every American hub going. That is what they want to do, pure and simple. They want Toronto–Atlanta, they want Toronto–Denver, they want Washington. That is what they want, and that will create for us more of the same.

We have situations today in our system and in our rights where we have the right to go Toronto–Dallas, Toronto–Houston. We tried. We are a carrier that tried to make that route work over a period of five, six years. We put a lot of money in it; a lot of investment in people and airplanes and advertising and promotion. We ultimately had to get out. We could not compete against American airlines that flew into this massive hub of theirs. We could not compete for the beyond traffic. We do not want to create any more of those.

You were asking a question about advertising. The bilateral between Canada and the United States is an exchange of cities. The bilateral gives American airlines rights between, for example, Montreal and Chicago, and it gives Air Canada rights between Montreal and Chicago. It does not give them rights to Montreal and 200 other cities, yet that is what they promote.

• 1030

Mr. Marchi: Air Canada has been more prone talking about a merger or the possibility of a merger. Canadian Airlines has been saying publicly that they believe the two airlines can compete and co–exist, and they do not want to talk about a merger. Have you done any number crunching on the possibility of partial cabotage, and within that forecasting and those plans is the variable of a merger with Canadian Airlines being considered by Air Canada?

Mr. Slivitsky: The quotes were attributed to me, so perhaps I should speak for myself.

Let me be very clear. I have not advocated merger of Canadian carriers in order to survive the Canada–U.S. bilateral. I think the quote about the last scene in the Canadian aviation industry is an example of another writer's poetic licence.

What I did do was point to the anomaly of having a market of 26 million people with two major airlines competing with each other on international routes, as opposed to U.S. carriers, who are probably about one per 40 million people, the Europeans, who in my estimation will probably be one per 60 million in the next five years, and in Japan there are approximately one per 50 million people.

So I think we have to be very clear. I allowed the readers and the audience to draw its own conclusions. I did not specifically say that.

• 1035

Having said that, I think it is important that we understand that on those points, as Mr. Taylor and Mr. Desrochers have been saying, where we are competing with the U.S. carriers nose to nose in exactly the same kinds of conditions, such as in Florida or California, we hold our own. Size alone is not the question that is going to resolve everything.

[*Traduction*]

Nous pensons que les Américains cherchent à faire la liaison entre les six ou sept principales villes canadiennes à tous les aéroports plaques tournantes des États–Unis. Voilà leur objectif. Ils veulent s'assurer les vols entre Toronto–Atlanta, entre Toronto et Denver et Washington. Nous pourrions également en profiter.

Nous pouvons pour notre part assurer les parcours Toronto–Dallas et Toronto–Houston; nous l'avons d'ailleurs fait pendant cinq ou six ans. Nous y avons beaucoup investi, aussi bien au plan financier qu'en termes de personnel, d'appareils et de publicité mais nous avons dû abandonner. Nous n'arrivions pas à concurrencer les compagnies américaines desservant ces grandes plaques tournantes car nous n'arrivions pas à obtenir la clientèle pour les vols de correspondance. C'est donc là quelque chose que nous ne tenons pas à recommencer.

Vous m'avez posé une question au sujet de la publicité. L'accord bilatéral entre le Canada et les États–Unis, porte sur les vols entre les différentes villes. Ainsi, cet accord attribue aux compagnies aériennes américaines le droit d'assurer les vols entre mettons Montréal et Chicago et Air Canada obtient également le droit d'assurer des vols entre Montréal et Chicago. Cet accord ne leur donne pas le droit d'assurer des vols entre Montréal et 200 autres villes contrairement à ce qu'ils affirment dans leur publicité.

M. Marchi: Air Canada a souvent invoqué la possibilité d'une fusion alors que Canadien affirme que les deux compagnies aériennes peuvent coexister et qu'il n'est pas question de fusion. Avez–vous envisagé la possibilité d'un cabotage partiel et avez–vous envisagé la possibilité d'une fusion avec Canadien?

M. Slivitsky: Puisque c'est moi que vous citez, je vais essayer de vous répondre.

Je tiens à préciser que je n'ai jamais préconomisé la fusion des deux principales compagnies aériennes canadiennes afin de faire face à l'accord bilatéral Canada–États–Unis. La citation qu'on m'attribue est entièrement imputable à la fantaisie de son auteur.

Ce que j'ai fait valoir en revanche, c'est qu'alors qu'au Canada il y a deux compagnies aériennes pour 26 millions d'habitants qui se font concurrence, aux États–Unis on compte une compagnie aérienne pour 40 millions d'habitants, en Europe il n'en restera plus qu'une pour 60 millions d'habitants d'ici cinq ans alors qu'au Japon il y en a une pour 50 millions d'habitants.

Il s'agit donc de bien se comprendre. Je laisse le soin aux lecteurs et aux éditeurs de tirer leurs propres conclusions. Je n'ai pas dit cela.

Cela dit, je tiens à répéter avec mes collègues M. Taylor et M. Desrochers que nous sommes parfaitement à même de concurrencer les compagnies aériennes sur des parcours tels que la Floride ou la Californie où les conditions sont les mêmes pour tous. Donc la grosseur d'une compagnie aérienne n'est pas l'unique facteur qui entre en ligne de compte.

[*Text*]

So even with our size, even the way we are, we are able to compete as long as the conditions of pre–clearance do not favour one side over the other and as long as no structural conditions are created in the bilateral or exist in the bilateral that automatically, before you even start, create a situation in which you are not able to compete.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Mr. Taylor and colleagues, thank you for appearing before us this morning and giving us your views on the bilateral and the negotiations that will be commencing shortly.

I have had an opportunity to read the full brief. I think the key paragraph is the top one on the last page, where you indicate what the bilateral should include:

> limited cabotage exchange, rights to countries beyond the U.S., new transborder routes on a limited basis, a new tariff regime, a resolution of market access issues such as slots and airport facilities, and a phase–in mechanism with capabilities for review on a periodic basis.

I want briefly to touch on some of those.

Let me start with the limited cabotage exchange. I understand from your responses so far that Air Canada does not want full cabotage; in other words, the right to fly around the United States picking up and dropping off wherever you feel it is appropriate. What you are looking for is some kind of on–line cabotage, the right to fly from a Canadian city to one American city and then on to a third? Is that correct?

Mr. Taylor: Yes. I would use again the Ottawa example. I could use another, because we do not serve either Atlanta or Washington now, but we might want to go Toronto–Washington–Atlanta, with cabotage rights Atlanta–Washington, or Toronto–Chicago to St. Louis, or something like that.

Mr. Angus: Assuming that the American negotiators are looking for a parallel of everything we ask for, do you see any danger to Air Canada or Canadian or any of the other smaller airlines in giving the American carriers on–line cabotage within Canada? Or is there any practical reason they would want to do that?

Mr. Taylor: I will reply and then I will ask Mr. Desrochers.

Our basis of the limited cabotage has been—and I do not want to keep repeating this—to get the passengers to their final destination. The way the Canadian market is structured, around basically Montreal, Toronto—in other words, the cities I referred to. I think I referred to seven: Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Ottawa, Montreal, Toronto, and Halifax. Those are kind of the final destinations, with the vast majority of that U.S. traffic originating and being destined into the Montreal and Toronto hubs.

So the U.S. carriers almost think they have cabotage now, because they have access to the seven points in Canada where over 90% of the traffic comes from.

[*Translation*]

Donc les choses étant ce qu'elles sont, nous sommes parfaitement à même de faire face à la concurrence, dès lors que le dédouanement préalable ne se fait pas dans des conditions favorisant l'une ou l'autre des parties et qu'en général aucune des deux parties ne soit automatiquement favorisée ou défavorisée au départ aux termes de l'accord bilatéral.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Je voudrais tout d'abord remercier les témoins d'être venus nous exposer leurs points de vues relativement à l'accord bilatéral et aux négociations qui doivent commencer prochainement.

J'ai lu tout votre exposé dont le paragraphe clé est celui qui se trouve au haut de la dernière page où vous dites ce qui suit, parlant d'accord bilatéral:

> une étude sur l'échange de droits de cabotage, de droits d'accès à des destinations au–delà des États–Unis et de nouvelles liaisons transfrontalières en nombre limité, un nouveau régime tarifaire, la solution des problèmes relatifs à l'accès aux marchés (notamment les questions de créneaux et des installations aéroportuaires) et un mécanisme de transition progressive prévoyant des évaluations périodiques.

Permettez–moi d'invoquer quelques–unes de ces questions.

Commençons si vous le voulez bien par l'échange de droits de cabotage. D'après ce que vous avez dit, Air Canada ne souhaite pas un cabotage intégral, c'est–à–dire le droit d'embarquer ou de débarquer des passagers ou des marchandises n'importe où aux États–Unis. Vous voudriez obtenir un cabotage partiel c'est–à–dire le droit de voler à partir d'une ville canadienne à destination d'une ville américaine et de celle–ci une deuxième ville américaine, n'est–ce pas?

M. Taylor: C'est exact. Je vais reprendre l'exemple d'Ottawa. Je pourrais également prendre un autre exemple vu qu'actuellement nous ne desservons ni Atlanta ni Washington mais nous aimerions pouvoir assurer le parcours Toronto–Washington–Atlanta avec des droits de cabotage entre Atlanta et Washington ou entre Toronto–Chicago et St. Louis.

M. Angus: Si les négociateurs américains essaient d'obtenir une contrepartie pour tout ce que nous demandons, l'attribution aux compagnies aériennes américaines de droits de cabotage partiel au Canada sont–ils un danger pour Air Canada, Canadien ou d'autres petites compagnies d'aviation canadiennes? Pensez–vous que les négociateurs américains présenteraient pareille exigence?

M. Taylor: Je vais vous dire ce que j'en pense après quoi je céderai la parole à M. Desrochers.

Nous avons demandé à obtenir un droit de cabotage limité afin d'amener les passagers à leur destination finale. Au Canada nous avons deux aéroports plaques tournantes, à savoir Montréal et Toronto, plus les sept autres principaux aéroports situés à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Ottawa et Halifax et bien entendu Montréal et Toronto. L'énorme majorité du trafic au départ des États–Unis est destinée aux plaques tournantes de Montréal et de Toronto, les autres aéroports étant des destinations finales.

Les compagnies aériennes américaines considèrent donc qu'elles disposent du droit de cabotage étant donné qu'elles desservent les sept aéroports du Canada qui sont à l'origine de 90 p. 100 du traffic aérien.

[*Texte*]

I suppose there could be limited cabotage, if you will. Some of them might want to link their Montreal and Toronto links together. In other words, if the final destination is Sept-Îles then I am sure that they are not really interested in a Montreal-Sept-Îles cabotage right. So we are interested in limited cabotage to the final destination of where the traffic is going.

Mr. Angus: You are not the first witness before us who has raised the concern about how you can make all sorts of deals that you want between Canada and the U.S. but unless you have some control over the slots it is not worth a damn.

Your paragraph on the bottom of page 18 is very telling. It says:

> Unlike Canada, airport facilities in the U.S. are not under the control of a federally empowered agency. Each airport is controlled by its own body, generally an airport municipal authority, whose primary responsibility is airport growth, revenue generation, and the economic development of the community.

It is interesting that you make those observations, given what the current government is thinking about and proposing for airports in Canada, which sounds very similar: turning them over to some local folk so we have a hodge-podge. That reality exists in the United States.

• 1040

What mechanisms would you suggest we could put on the table to force those local authorities to give Air Canada or Canadian some of their slots, if they are not controlled by the U.S. authorities? Or is that impossible?

Mr. Desrochers: I do not think it is impossible. I think it would be a precondition. It would be a requirement of the bilateral that this be done, and certainly that we not be subjected to the bidding for slots that goes on in the United States. In other words, we should not have to pay for it.

Mr. Angus: But who should, if there is a value to it? I said yesterday that it sounds like what used to happen in the province of Ontario in trucking, where the licence for a route had a very high value for the service and it was traded on the open market, in a way.

Mr. Desrochers: The bilateral is designed to allow carriers access to a certain destination, a certain airport. Surely with that comes the right to slots and to facilities. We pay for the access through landing fees. We pay rental rates. Surely we should not have to pay to buy the slot.

Mr. Angus: I understand you clearly on that, but who should pay for it if it has a value? Should the American government then buy it on behalf of the authorities there?

Mr. Taylor: Mr. Angus, let me approach it on this basis. If in the bilateral negotiation between Canada and the U.S. a route is named—it could be Toronto-New York, which is there now—and if there are no restrictions put on the U.S.

[*Traduction*]

On pourrait donc se mettre d'accord sur un droit de cabotage limité. Certaines compagnies pourraient exiger de rattacher leurs vols à destination de Montréal et de Toronto, car si la destination finale est Sept-îles, je suis sûr qu'ils ne s'intéressent pas vraiment à un droit de cabotage Montréal-Sept-îles. Nous voulons donc obtenir un droit de cabotage limité jusqu'à la destination finale.

M. Angus: Vous n'êtes pas le premier témoin à faire valoir quel que que soit l'accord convenu entre le Canada et les États-Unis, il ne vaudra rien tant que vous n'aurez pas une maîtrise au moins partielle des créneaux.

Vous dites quelque chose de très intéressant à ce sujet au bas de la page 17 de votre exposé. Voici:

> Contrairement à la situation prévalant au Canada les services aéroportuaires aux États-Unis ne sont pas régis par une agence fédérale. Chaque aéroport est contrôlé par une instance qui lui est propre, généralement des autorités aéroportuaires ou municipales dont la responsabilité première est la croissance de l'aéroport, la création de profits et le développement économique de la collectivité locale.

Ce que vous dites est très intéressant car l'actuel gouvernement propose un système analogue qui ferait dépendre les aéroports des collectivités locales comme c'est déjà le cas aux États-Unis.

Que pourrait-on faire pour obliger ces autorités locales à accorder des créneaux à Air Canada ou à Canadien puisque cela ne dépend pas des autorités fédérales américaines? Pensez-vous que ce soit impossible?

M. Desrochers: Je ne pense pas que ce soit impossible. Bien au contraire cela devait être une des conditions à la signature d'un accord bilatéral ou à tout le moins que nous ne soyons pas obligés de participer aux enchères pour l'attribution de créneaux comme cela se fait aux États-Unis. Autrement dit que nous ne soyons plus obligés de payer pour les créneaux.

M. Angus: Mais dès lors qu'un créneau a une certaine valeur qui est-ce qui va payer? Cela me rappelle ce qui se passait en Ontario pour le camionnage où les droits pour certains parcours étaient très élevés et se vendaient ouvertement, pour ainsi dire.

M. Desrochers: L'accord bilatéral accorde en principe aux compagnies aériennes le droit d'atterrissage à certains aéroports, ce qui devrait automatiquement accorder le droit à des créneaux et le droit aux installations. Nous versons déjà des droits d'atterrisage ainsi que toutes sortes de loyers et je ne vois pas pourquoi nous devrions en outre payer pour les créneaux.

M. Angus: Mais puisque ces créneaux ont une valeur qui est-ce qui va les payer? Est-ce que c'est le gouvernement américain qui devrait les acheter pour le compte des autorités locales?

M. Taylor: Si aux termes de l'accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis on se met d'accord sur le parcours Toronto-New-York et si les compagnies d'aviation américaines ne sont assujetties à aucune restriction à

[*Text*]

carriers in Toronto at all, then equality says there should be no restrictions in New York. Now, if New York wanted to charge us for slots, then maybe the quid pro quo for that is that we charge American airlines in Canada.

Mr. Angus: Let me deal then with both the Toronto and the Vancouver situation, where the reality of today is that those airports, given their existing infrastructure both on the ground side and on the air side, are at capacity. Until such time as new runways are in place and additional air traffic control is in place, that will continue.

I should tell you this is the same question I asked Canadian. Is Air Canada prepared to give up some of its slots at Pearson and Vancouver, domestic slots, to be turned over to international slots between Canada and the U.S. for Air Canada, and as a quid pro quo to turn over some of those slots to American carriers? If you do not, the line-ups will grow and the congestion will be even worse.

Mr. Desrochers: On the basis that the airports in Toronto and Vancouver have to continue to be controlled, an opening of the bilateral with greater access from U.S. carriers would require a redistribution of the slots. If with that redistribution the Canadian carriers gained reciprocal rights in the United States, then those are the kinds of things that would have to be put on the table as part of the negotiation.

Mr. Angus: But you would not be opposed to giving up those slots? In fact it might even force you to bypass Toronto.

Mr. Desrochers: No. I think we would have to review the allocation between carriers in Canada and renegotiate them for sure.

Mr. Angus: You make a recommendation for rights to countries beyond the U.S. That is not a new suggestion. Sorry, let me back up. Let us stay with cabotage for a second.

If there were limited cabotage, the on-line cabotage agreed to, are you not worried that by doing that article 7 of the Chicago Convention will be invoked by other countries? Of course there are two views on the interpretation of this clause. The narrow view says the other countries would therefore have the same access, whether it is the Canadian market or the American market, so you could have a British Airways flight doing a Toronto–Vancouver kind of situation.

• 1045

Mr. Slivitsky: Yes, you are quite right, Mr. Angus. Article 7 of the Chicago Convention has received about as many interpretations as the word "cabotage" and—

Mr. Angus: And "open skies".

Mr. Slivitsky: And the term "open skies". It is true that some people have interpreted this article to say that once you have granted that right to one country you have to grant it to all the others. But a large number of very learned lawyers have also interpreted this article to say that interpretation is nonsense. The only thing you are not supposed to do is say to one country that you are giving it to them, but will not give it to anybody else.

[*Translation*]

Toronto, nous ne devrions être assujettis à aucune restriction à New York. Si l'aéroport de New York tient à facturer les créneaux, il faudra peut-être commencer à facturer les créneaux au Canada.

M. Angus: Les aéroports de Toronto et de Vancouver ont atteint leur point de saturation à cause de leurs infrastructures. Rien ne changera sur ce plan tant que des nouvelles pistes n'auront pas été construites et qu'on n'aura pas renforcé le service de contrôle du traffic aérien.

J'ai d'ailleurs déjà posé cette question aux représentants de Canadien. Les gens d'Air Canada accepteraient-ils d'abandonner un certain nombre de ses créneaux nationaux aux aéroports Pearson et de Vancouver en échange de créneaux internationaux entre le Canada et les États-Unis? Sinon, les files d'attente vont s'allonger et les aéroports plus bondés que jamais.

M. Desrochers: Afin de pouvoir contrôler le trafic aux aéroports de Toronto et de Vancouver, si aux termes de l'accord bilatéral les compagnies d'aviation américaines obtenaient de nouveaux droits d'atterrissage au Canada, les créneaux devraient effectivement redistribués. Mais en contrepartie, les compagnies d'aviation canadiennes devraient obtenir des droits réciproques aux États-Unis et cela devrait justement faire l'objet de négociations.

M. Angus: Vous seriez donc prêt à abandonner certains créneaux même si cela voudrait dire pour vous l'abandon de Toronto?

M. Desrochers: Certainement pas. L'attribution des créneaux entre les compagnies d'aviation canadiennes devrait absolument faire l'objet de nouvelles négociations.

M. Angus: Vous avez fait des recommandations relativement aux droits d'atterrissage dans des pays au-delà des États-Unis, ce qui n'est guère neuf. Revenons en arrière. Je voudrais revenir à la question du cabotage.

Si on se mettait d'accord sur un droit de cabotage limité, n'est-il pas à craindre que cela inciterait d'autres pays à invoquer l'article 7 de la Convention de Chicago, même si cet article fait l'objet de deux interprétations divergentes? Ceux qui ne voient pas plus loin diront que les autres pays auront le même accès au marché canadien qu'au marché américain, ce qui veut dire qu'il pourrait y avoir un vol de British Airways pour assurer le service entre Toronto et Vancouver.

M. Slivitsky: Oui, vous avez tout à fait raison, monsieur Angus. Il y a autant d'interprétations différentes de l'article 7 de la Convention de Chicago que du mot «cabotage» et. . .

M. Angus: Et «ouverture des espaces aériens».

M. Slivitsky: Et de l'expression «ouverture des espace aériens». Certains ont effectivement dit que, aux termes de cet article, une fois qu'on a octroyé un tel droit à un pays, il faut l'octroyer à tous les autres. Par ailleurs, un grand nombre d'avocats très distingués ont déclaré qu'une telle interprétation était ridicule. La seule chose qui soit interdite, c'est de dire à un pays que vous lui octroyez ce droit, mais que vous ne le donnerez à aucun autre pays.

[*Texte*]

Everything is negotiable, and if there is a possibility in a negotiation to find such a solution, it will be found, whether it is with us or between the U.S.A. and the European Economic Community.

Since the European Economic Community has been trying to form its integrated European network, the whole question of cabotage and article 7 of the Chicago Convention has been raised. They have found a way to deal with that and to say that they are in an integrated European Community and therefore the rights they give to each other are not necessarily the rights that they have to grant to the others.

The same thing could easily be done between Canada and the U.S.A. After all, we have the free trade agreement with them. We have certain very special conditions that exist between Canada and the U.S.A. that do not necessarily exist between the U.S.A. and Singapore or the U.S.A. and the Netherlands. So I think that is probably the way to look at this question.

Mr. Angus: With regard to rights of countries beyond the U.S., which is again the flip side, do you anticipate that any of the American carriers would want to stop off in Canada en route to somewhere else, such as Europe or Asia? Is this one of the areas where we could gain, assuming we could obtain these rights to stop off in the U.S., then head to Mexico, Central America or South America?

Mr. Slivitsky: Mr. Angus, I think it is important to understand that, when one is negotiating a bilateral agreement, particularly one as large and complicated as the bilateral agreement between Canada and the United States, there are so many issues on the table and so many questions, where one side can achieve or has an advantage in one way and another side may have an advantage in another way.

In order to provide the equilibrium, one should not be looking at the bilateral talks from the view of the other side will get some cabotage and we will get some cabotage, they will get some routes and we will get some routes; they get fifth-freedom or beyond rights to third countries and we get beyond rights to third countries.

The mirror image of the optical equilibrium is not necessarily what has to be. I think the overall package must provide an equality of economic benefits to the carriers of both sides. Once you have accomplished that result, it can mean that you have certain discrepancies on one side or the other.

We also have to keep on reminding ourselves that when the Minister said he was going to look for a phase-in period and there would be safeguards for Canadian carriers, I think he was referring to what people normally believe when they play golf. When someone gets a handicap in order to be able to catch up, nobody says that is unfair, because they play better than the other person, so they should also have a handicap. It does not really make sense. That is the analogy we should keep reminding ourselves about.

[*Traduction*]

Tout peut se négocier et si l'on peut trouver une solution, on en trouvera une soit dans le cadre des négociations entre le Canada et les États-Unis soit dans les négociations entre les États-Unis et la Communauté économique européenne.

Depuis que la CEE essaie de créer un réseau européen intégré, il a été question du cabotage et de l'article 7 de la Convention de Chicago. La CEE a trouvé un moyen de résoudre le problème en disant que la Communauté européenne est intégrée et que les droits que ses membres s'octroient l'un l'autre ne seraient pas nécessairement octroyés à d'autres pays.

On pourrait facilement faire la même chose entre le Canada et les États-Unis. Après tout, nous avons conclu un Accord de libre-échange avec les États-Unis. Il y a des conditions tout à fait spéciales entre le Canada et les États-Unis qui n'existent pas nécessairement entre les États-Unis et Singapour ou les Pays-Bas. C'est sans doute sous cet angle qu'il faut envisager la question.

M. Angus: À propos des droits des autres pays que les États-Unis, ce qui est encore une fois l'envers de la médaille, pensez-vous que certains transporteurs américains voudront faire escale au Canada pour aller quelque part d'autre, par exemple en Europe et en Asie? Est-ce une chose qui pourrait être avantageuse si nous pouvions obtenir le même droit de faire escale aux États-Unis pour les vols à destination du Mexique, de l'Amérique centrale ou de l'Amérique du Sud?

M. Slivitsky: Monsieur Angus, je pense qu'il importe de comprendre que, lorsqu'on négocie un accord bilatéral, surtout un accord aussi volumineux et complexe que l'entente bilatérale entre le Canada et les États-Unis, il y a une multitude de questions qui pourraient permettre à l'une des parties en cause d'obtenir un avantage quelconque, alors que l'autre partie pourra obtenir un avantage autrement.

Pour maintenir l'équilibre, il ne faut pas penser que les négociations bilatérales permettront à l'autre pays d'obtenir des droits de cabotage et que nous ferons la même chose et qu'elles donneront certains vols à l'autre pays et que nous en obtiendrons certains autres; d'autres pays obtiendront des droits de cinquième liberté, c'est-à-dire des droits d'embarquer des passagers à destination de tiers pays, et que nous obtiendrons les mêmes droits.

Il ne s'agit pas nécessairement de s'assurer que les deux parties obtiennent exactement la même chose. À mon avis, il faudrait plutôt garantir que l'ensemble de l'accord procure des avantages économiques et égaux aux transporteurs des deux pays. Une fois cet objectif atteint, il peut y avoir des différences d'un côté comme de l'autre.

Nous devrons aussi nous rappeler que, quand le ministre a dit qu'il exigerait une période de transition progressive et certaines sauvegardes pour les transporteurs canadiens, je pense qu'il voulait parler d'un système de handicap comme il y en a au golf. Lorsque quelqu'un obtient un handicap pour combler l'écart dans le niveau de jeu, l'autre joueur ne dit pas que c'est injuste parce qu'il joue mieux que le premier et qu'il devrait aussi avoir un handicap. C'est insensé. Nous devrions toujours avoir cette analogie à l'esprit.

[*Text*]

When the negotiators are sitting down with the U.S.A., they will look at ways to address the questions of safeguards; of balance, such as balance of economic benefits and of opportunities, so as to not see one carrier or one country's carrier completely disadvantaged against another and perhaps not be able to survive. So this is where the balance will come from various sources, as a total package.

• 1050

Mr. Taylor: One of the things we hope that the Canadian negotiating team will remember is the fact that the current agreement is heavily weighted in favour of the U.S. carriers today, so there is something to be paid for. The U.S. have never really paid for pre–clearance; in other words, the U.S. look at it as though it were just a route exchange. But pre–clearance has never yet been paid for. We have to find some ways for the U.S. to pay for pre–clearance before we start saying, we will give the U.S. one route and the Canadian carrier one route, and that is the balance. Pre–clearance has never yet been paid for, and we are suggesting that in this round of negotiations it has to be paid for first.

Mr. Angus: It sounds as though we should pursue this.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Mr. Taylor and Air Canada officials, it is a pleasure to be here in Montreal. We usually face you and your officials in the Railway Committee Room in Ottawa.

You mentioned the reservation system in your submission. Now, we have the Gemini system. How many reservation systems are there? I know there is Sabre, which is a very large system. Are they all interrelated? Should the usage of the reservation systems be part of the bilateral negotiations?

Mr. Taylor: Mr. Belsher, first of all, it is good to see you across the table again. I have a team around me and I am going to try to use that team a little bit.

I think it is time we heard from Jessica Morris. In addition to her role as general manager of the Canada–U.S. bilateral, we have replanted her back in Montreal, out of her position as general manager of the northeast corridor of the U.S., which includes Boston and New York, all of that area. So she is very familiar with the U.S. system.

Ms Jessica Morris (General Manager, Canada–U.S. Bilateral, Air Canada): Thank you, Mr. Taylor.

Mr. Belsher, there are basically five dominant computer reservation systems in the United States, because the CRS is a very critical aspect in terms of an air carrier distributing its product. It is fair to say that 80% of the tickets sold, both in Canada and in the U.S., are distributed through the travel trade. Therefore, it is very important in terms of each carrier being displayed within another carrier's system, in order to be sold through an individual travel agency, which generally

[*Translation*]

Lorsque nos négociateurs rencontreront les négociateurs américains, ils examineront diverses façons d'obtenir des sauvegardes, notamment pour maintenir l'équilibre des avantages et des occasions économiques, pour qu'un transporteur d'un pays ne soit pas à ce point défavorisé par rapport à un autre qu'il ne puisse pas survivre. C'est là qu'il faudra maintenir l'équilibre de diverses façons dans le cadre de l'accord global.

M. Taylor: Une chose que l'équipe des négociateurs canadiens devra se rappeler, c'est que l'accord actuel favorise énormément les transporteurs américains et qu'il y a quelque chose qui doit être payé. Les États–Unis n'ont jamais vraiment payé pour le prédédouanement. Autrement dit, les États–Unis considèrent qu'il s'agit simplement d'un échange de routes, mais ils n'ont jamais payé pour le prédédouanement. Nous devons trouver un moyen d'obtenir qu'ils payent le prédédouanement avant d'accepter de donner une route aux États–Unis et une autre aux transporteurs canadiens. Voilà l'équilibre qu'il faut maintenir. Les États–Unis n'ont jamais payé le prédédouanement et, selon nous, ils devraient tout d'abord le faire dans le cadre des nouvelles négociations.

M. Angus: Nous devrions peut–être poursuivre cette question.

M. Belsher (Fraser Valley–Est): Monsieur Taylor, messieurs d'Air Canada, nous sommes ravis de vous voir ici, à Montréal. D'habitude, nous vous rencontrons dans la salle du Comité des chemins de fer, à Ottawa.

Vous parlez du système de réservation dans votre mémoire. Le Canada se sert du système Gemini. Combien de systèmes de réservation y a–t–il? Je sais qu'il y a le système Sabre, qui est très important. Tous ces réseaux sont–ils reliés entre eux? L'utilisation des systèmes de réservation devrait–elle faire partie des négociations bilatérales?

M. Taylor: Tout d'abord, monsieur Belsher, je dois dire que je suis bien content de vous revoir. Je suis accompagné de mes adjoints et j'ai l'intention d'avoir recours à leurs services.

Je pense qu'il est temps de donner la parole à Jessica Morris. En plus d'être gestionnaire générale de l'Accord bilatéral canado–américain, elle travaille à Montréal, où elle assume les fonctions de gestionnaire général du couloir Nord–Est des États–Unis, qui comprend notamment Boston et New–York. Elle connaît donc très bien le système américain.

Mme Jessica Morris (gestionnaire générale, Accord bilatéral canado–américain, Air Canada): Merci, monsieur Taylor.

Il y a essentiellement cinq principaux services de réservation informatisés aux États–Unis et c'est un aspect essentiel des services de vente des transporteurs aériens. On peut dire que 80 p. 100 des billets vendus au Canada et aux États–Unis sont vendus par l'entremise des agences de voyage. Il est donc très important que les réservations de chaque transporteurs figurent dans le système de réservation des autres transporteurs pour que les billets puissent être

[*Texte*]

subscribes to one of those systems. There are five dominant systems in the U.S. Most carriers, or all dominant and major carriers, do have a a hosted place in each of those systems. This is very much like the Gemini system here in Canada.

Mr. Belsher: Is there a role in the negotiating process as to how the reservation systems relate to each country?

Mr. Desrochers: In our submission, we ask that the regulations that are in place today be maintained. They are fair today. There is equal access, they are not biased, and we would ask that they be maintained.

Mr. Belsher: Following up on the pre-clearance issue, Mr. Taylor, are you supportive of its continuance? You also mentioned post-clearance, about there being certain disadvantages in that. Perhaps you could expand on this for us.

Mr. Taylor: I hope I do not speak with a forked tongue on this one. If all we had to be concerned about was the Canada-U.S. bilateral in the imbalance, I would say let us get rid of pre-clearance. As a customer who does a lot of travelling in and out of the U.S., pre-clearance is a customer benefit, no question about it. The travellers want pre-clearance. One of the reasons they want pre-clearance is because post-clearance at U.S. airports is probably the worst in the world. Certainly if everybody had to be post-cleared at U.S. airports, whether it is Chicago or New York or Los Angeles, it would be a major customer traveller disadvantage.

I think some people in this room will remember that we agitated for the withdrawal of pre-clearance back in the early 1970s because we thought it might bring about some payment for pre-clearance. We said part of the payment might be that we would put Canadian pre-clearance in the U.S., but again we ran into this same problem of the airports. The government negotiators in Washington would go to Chicago airport authorities and say that the Canadians wanted to put in pre-clearance, provide the facilities, and they said no way. They would not provide the facilities.

• 1055

So the pre-clearance is a fact of life. As I said earlier, Mr. Belsher, it has never been paid for. It is a customer advantage, but it is a gross disadvantage to the carriers of that country. It is there as a customer advantage, a traveller advantage. I do not know how you could get rid of it, because the U.S. airports are just not prepared to put the other end of it in. The U.S. has done well in doing that. You have pre-clearance now into the U.S. out of Nassau, out of Bermuda. In other words, the U.S. has put offshore a lot of the work that was very expensive to do onshore. It is far cheaper for them to do it offshore than onshore, so they would rather do it offshore.

[*Traduction*]

vendus par l'agence de voyage, qui est généralement abonnée à l'un des systèmes de réservation informatisés. Il y a donc cinq principaux systèmes aux États-Unis. La plupart des transporteurs, ou du moins tous les principaux transporteurs, ont leurs vols inscrits dans chacun de ces systèmes. Cela se rapproche beaucoup du système Gemini au Canada.

M. Belsher: Est-il question des rapports entre les systèmes de réservation de chaque pays dans le cadre des négociations?

M. Desrochers: Nous demandons dans notre mémoire que le règlement actuel soit maintenu. Ce règlement est équitable. Il assure un accès égal, il ne favorise pas un pays plutôt que l'autre et nous voudrions qu'il soit maintenu.

M. Belsher: Pour revenir à la question du prédédouanement, monsieur Taylor, êtes-vous d'accord pour que le système actuel soit maintenu? Vous avez aussi parlé du postdédouanenement et du fait que cela comporte certains désavantages. Vous pourriez sans doute nous en dire plus long.

M. Taylor: J'espère ne pas parler avec la langue fourchue à ce sujet. Si nous nous préoccupions uniquement d'un déséquilibre dans l'Accord canado-américain, je préconiserait le retrait du droit de prédédouanement. Par ailleurs, à titre de client qui voyage beaucoup aux États-Unis, je dois dire que le prédédouanement est avantageux pour le client. Cela ne fait aucun doute. Les voyageurs veulent le prédédouanement, notamment parce que le système de prédédouanement aux aéroports américains est probablement parmi les pires du monde. Si tout le monde devait passer à la douane aux aéroports américains, que ce soit à Chicago, à New York ou à Los Angeles, ce serait extrêmement désavangageux pour les voyageurs.

Certains ici se rappelleront que nous avions exercé des pressions au début des années 70 pour obtenir le retrait du système de prédédouanement parce que nous pensions que cela aurait pu inciter les États-Unis à faire payer pour ce service. Comme partie du paiement, nous avions proposé de faire le prédédouanement aux États-Unis, mais cela a encore une fois créé des problèmes à cause des aéroports. Les négociateurs du gouvernement à Washington disaient aux administrateurs de l'aéroport de Chicago que le Canada voulait fournir des services de prédédouannement à leur aéroport et qu'ils devraient fournir les installations eux-mêmes, mais ils refusaient catégoriquement de fournir ces installations.

Le prédédouanement est donc une réalité. Comme je l'ai dit tantôt, monsieur Belsher, les États-Unis n'ont jamais payé pour cela. C'est une chose qui favorise le client, mais qui défavorise énormément les transporteurs des américains. C'est un service offert pour aider les voyageurs. Je ne sais pas comment on pourrait s'en débarrasser parce que les aéroports américains refusent de fournir les services équivalents. Ils s'en sont très bien tirés jusqu'ici. À l'heure actuelle, le prédédouanement existe pour les vols à partir de Nassau et des Bermudes à destination des États-Unis. Autrement dit, les États-Unis font faire à l'étranger une bonne partie du travail qui coûterait très cher à faire dans leur propre pays. Comme cela leur coûte beaucoup moins cher, ils préfèrent que ces services soient fournis à l'étranger.

[*Text*]

Mr. Belsher: In the present pre-clearance, is there any direct cost to Air Canada for that now, or is it mainly borne by the Department of Transport?

Mr. Desrochers: The carriers pay.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Welcome, Mr. Taylor and your colleagues, to assist us in trying to formulate some proposals that will eventually be part of the negotiating process with our colleagues in the United States. I will centre on the infrastructure—I guess it is called the business aspects—of the submission you have made this morning.

We have heard, not particularly through the process in the last week, but in our other work with the airports in Canada, particularly the three congested airports—Pearson, Vancouver and Dorval—that in the last few years there has not been enough consultation between Transport Canada and the major carriers in this country. As a consequence, some disadvantage has been placed on the Canadian carriers with their ability to compete with the American airlines.

I do not expect you to comment on that statement, but I would like to use it to discuss those areas where, as we have heard in the last two weeks, we are not competitive with our friends in the United States. Those are in the cost of fuel because of the taxation policy, the ability of Canadian airlines to lease their aircraft competitively, and some of the regulatory controls we have to follow here in Canada that the competitors in the United States do not have to follow. I wonder if you could comment on those three areas.

Mr. Taylor: Mr. Comuzzi, it is good to see you, and I will try to respond to the three questions.

Certainly the cost of fuel in Canada for Canadian carriers flying in Canada and abroad is a very heavy burden. It is approximately 40% more expensive for us to buy fuel in Canada than it is for us to buy fuel in the U.S. One has to be careful lest one puts the blame where perhaps it does not belong, but when we are in the U.S., for example, we can buy fuel in Los Angeles and Miami at basically the same price as the U.S. carriers can buy it there. Now they buy in larger bulk, so they probably get a penny or two advantage on us. When they are in Toronto they pay the same price we do, depending again on their access to supply.

• 1100

Where fuel is a disadvantage for us is that the core of our business is still in Canada, so our total cost structure is inflated compared to the total cost structure of the U.S. carrier. In other words, if the U.S. carrier's total cost structure is lower than ours, he can afford to risk more on developing routes. Our total cost structure is higher in Canada so our total costs are higher, and therefore we may be able to invest less in developing routes.

[*Translation*]

M. Belsher: Le système actuel de prédédouanement coûte-t-il quelque chose directement à Air Canada ou bien les frais sont-ils assumés surtout par le ministère des Transports?

M. Desrochers: Ce sont les transporteurs qui paient.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Taylor, à vous et à vos collègues. J'espère que vous pourrez nous aider à formuler des propositions à l'égard des négociations avec les États-Unis. Je me concentrerai sur le thème principal de votre mémoire de ce matin, c'est-à-dire aux aspects commerciaux.

On nous a dit, pas nécessairement cette semaine-ci, mais dans le cadre de nos autres travaux reliés aux aéroports, surtout les trois aéroports les plus surchargés, Pearson, Vancouver et Dorval, qu'il n'y a pas eu suffisamment de consultations entre Transports Canada et les principaux transporteurs du Canada ces dernières années. Cela a apparemment réduit la compétitivité des transporteurs canadiens par rapport aux lignes aériennes américaines.

Je ne vous demanderai pas de commenter cette affirmation, mais je m'en servirai simplement comme point de départ pour examiner les domaines où, d'après ce que nous avons entendu depuis deux semaines, nous ne pouvons pas rivaliser avec nos amis aux États-Unis. Il s'agit notamment du coût du carburant imputable à la politique d'imposition, de la capacité des lignes aériennes de louer leurs appareils à bail de façon compétitive, et de certains contrôles réglementaires au Canada qui ne s'appliquent pas aux compagnies américaines. Pourriez-vous commenter ces trois questions?

M. Taylor: Je suis heureux de vous voir, monsieur Comuzzi, et je m'efforcerai de répondre à vos questions.

Le coût du carburant au Canada pour les transporteurs canadiens qui assurent le service au Canada et à l'étranger est certes très onéreux. Le carburant coûte environ 40 p. 100 plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Il faut se garder de blâmer qui que ce soit à tort pour cela, mais quand nous sommes aux États-Unis, à Los Angeles ou à Miami, par exemple, nous pouvons acheter le carburant pour le même prix que les transporteurs américains. Comme ceux-ci achètent leur combustible en plus grande quantité, ils le paient sans doute quelques cents de moins que nous. Quand les compagnies américaines sont à Toronto, elles paient cependant le même prix, quoique cela dépende encore une fois de l'accès aux approvisionnements.

Le coût du carburant constitue un désavantage pour nous parce que la plus grande partie de nos vols sont au Canada, ce qui veut dire que la structure totale de nos coûts se trouve gonflée par rapport à celle des transporteurs américains. Si la structure totale des coûts d'un transporteur américain est inférieure à la nôtre, il pourra risquer davantage pour développer de nouvelles routes. La structure totale de nos coûts est supérieure au Canada, ce qui veut dire que nos coûts totaux sont supérieurs et que nous ne pouvons peut-être pas investir autant pour développer de nouvelles routes.

[*Texte*]

So that is where the fuel question comes in. I do not want to be accused of saying we pay the same price in the U.S. as they do. That is true, but it is what fuel prices do to the core costs of the airline that gives the airline the ability to perhaps invest money in developing. Yes, fuel is a major one and the whole Canadian industry feels the Department of Finance has taken advantage of us. With this way of finding revenue they are making us non-competitive with other countries.

On the question of leasing, there was a provision in the act that enabled third parties to buy airplanes and lease them out at tax advantages. I am sure you are familiar with that. That was withdrawn from the Canadian tax law about two or three years ago. What that means is that the U.S. carriers buy their airplanes from the same manufacturers we do and they pay for them in U.S. dollars, because the majority of them, with the exception of the Air Bus, are all out of the U.S.—Douglas or Boeing. We buy the same airplane but we pay Canadian dollars for it, so there is an increased cost right there.

But they can then go to leasing companies and through tax advantages to the leasing company they can get that airplane—call it an hourly cost—for about 30% to 40% less than we can. That is another cost advantage they have in their cost structure, which means they do not have the same restraints on them in terms of investing in new routes or being competitive and that sort of thing.

Those are two examples of where the Canadian airline industry—not just Air Canada—is at a disadvantage compared to the U.S. carriers.

Mr. Comuzzi: The third question was with respect to certain regulatory controls that would place us at a disadvantage compared to our American colleagues. Would that have any bearing on the cost structure?

Mr. Slivitsky: I am not sure what regulatory controls you are referring to, so I will not risk wading into this one.

Mr. Comuzzi: Let us stay in those two areas then. How do you see us coping with the additional cost of fuel and the cost of leasing or buying the actual aircraft? And how do you propose coming to grips with these two costs that place you directly out of competition with the American airlines?

Mr. Taylor: Mr. Comuzzi, we would like committees such as yours that have been asked to examine a certain element in the structure of Canadian business to remind the government in your report that if Canadian companies are going to be world competitive and be able to take advantage of things like free trade... We cannot be world-competitive and only rely on our domestic market. We must be able to produce products that we can sell abroad, because if Canada does not have markets abroad it will not survive.

The domestic markets are not big enough to support Canada's total infrastructure. If Canadian companies are going to export products... A lot of what Air Canada and the airline industry produces is exported. It is an export business.

[*Traduction*]

C'est là que la question du carburant entre en jeu. Je ne voudrais pas qu'on insiste sur le fait que nous payons le même prix aux États-Unis que les transporteurs américains. C'est vrai, mais c'est l'incidence des prix du carburant sur les coûts totaux de la ligne aérienne qui détermine si celle-ci peut investir pour développer de nouvelles routes. Le coût du carburant est effectivement un désavantage important et toute l'industrie canadienne a l'impression d'être exploitée par le ministère des Finances. Cette méthode de perception de recettes fait que nous ne pouvons pas rivaliser avec d'autres pays.

À propos de la location, il existait auparavant une disposition de la loi qui permettait aux tierces parties d'acheter des avions et de les louer pour obtenir des avantages fiscaux. Je suis certain que vous êtes au courant de cela. Cette disposition a été supprimée il y a deux ou trois ans. Cela veut dire que les transporteurs américains achètent leurs avions des mêmes fabricants que nous et les paient en dollars américains, parce que la plupart des appareils, sauf pour l'Air Bus, sont fabriqués aux États-Unis par Douglas ou Boeing. Nous achetons les mêmes appareils et nous payons en dollars canadiens, ce qui représente une hausse de coût.

Par ailleurs, les compagnies américaines peuvent obtenir le même appareil d'une compagnie de location à bail qui profite en même temps d'avantages fiscaux, pour 30 p. 100 ou 40 p. 100 moins cher que nous ne pouvons le faire nous-mêmes. C'est un autre avantage que leur donne leur structure de coûts, ce qui veut dire qu'elles n'ont pas les mêmes restrictions que nous relativement à l'investissement dans de nouvelles routes ou dans la compétitivité.

Ce sont deux façons dont l'industrie aérienne du Canada, et non pas seulement Air Canada, est défavorisée par rapport aux transporteurs américains.

M. Comuzzi: Ma troisième question avait trait au contrôle réglementaire qui nous défavorise par rapport aux compagnies américaines. Cela aurait-il de l'incidence sur la structure des coûts?

M. Slivitsky: Je ne sais pas très bien de quel contrôle réglementaire vous parlez. Je ne m'aventurerai donc pas à répondre à votre question.

M. Comuzzi: Dans ce cas, tenons-nous en aux deux premières questions. Comment pouvons-nous faire face au coût supplémentaire du carburant et au coût de la location à bail ou de l'achat des appareils? Que pouvez-vous faire pour compenser ces coûts qui vous empêchent de rivaliser avec les lignes aériennes américaines?

M. Taylor: Monsieur Comuzzi, nous voudrions que les comités comme le vôtre, qu'on a chargé d'examiner un certain élément du secteur commercial au Canada, rappellent au gouvernement que, si nous voulons que les entreprises canadiennes puissent rivaliser avec le reste du monde et puissent profiter de choses comme le libre-échange, nous ne pouvons pas compter uniquement sur le marché canadien. Nous devons pouvoir produire pour vendre à l'étranger parce que, si le Canada n'a pas de marché à l'étranger, il ne survivra pas.

Les marchés canadiens ne sont pas assez vastes pour financer toute l'infrastructure du Canada. Si les compagnies canadiennes veulent exporter des produits... Une bonne partie des services offerts par Air Canada et l'industrie des lignes

[*Text*]

We are earning Canadian dollars in the export market. Companies that do that should not be penalized against the people they are dealing with. When this penalization is one of government policy and government regulation... We believe the government should look at that and not penalize Canadian companies that are trying to compete in global markets.

• 1105

On this question of the leasing of assets, and I do not refer just to airplanes, but to being able to finance and renew assets, many Canadian companies that try to compete in international markets become uncompetitive when they fail to renew their assets. Suddenly their plant becomes out of date and they cannot compete against the foreigners. The same thing happens in the airline business. The older your fleet gets the less competitive you are. To be able to compete on a global basis we must renew our fleet, and we believe committees such as yours could do a service by reminding the federal government that if Canadian companies are going to compete abroad the government must look at the regulations and procedures surrounding those companies, and not put restrictions on them.

Mr. Angus: Mr. Taylor, I want to shift the focus to another area we have heard about during our travels, and that is cargo. The folks in Edmonton were pushing a cargo–centred kind of operation over the north pole. The City of Moncton and the greater Moncton area had their act together. Everyone who came before us talked about the need for full open skies in dedicated cargo. The City of Halifax also talked about the need for improvements to cargo services.

Moncton said they wanted wide open competition in cargo between Canada and the U.S., no regulation whatsoever, total freedom to move. They did not care who carried it, as long as it could be carried. They were specifically concerned about time sensitive seafood products, about getting them into their American markets without having to go through Boston and distribution from there.

What is Air Canada's position vis–à–vis the philosophical question about full open skies in cargo? Secondly, should the whole cargo issue be dealt with at another table as opposed to being part of a mix of passenger and specialty air services between Canada and the U.S.?

Mr. Desrochers: Mr. Angus, the focus of these discussions ought to be on the passenger side of the bilateral. Nevertheless, cargo is a very important component. We believe it is essential that the Canadian industry have a viable cargo business, so the same kind of attention has to be paid to the creation of imbalances in that particular product line.

[*Translation*]

aériennes sont exportés. C'est une industrie d'exportation. Nous gagnons des dollars canadiens sur le marché des exportations. On ne devrait pas pénaliser les compagnies qui font rentrer des dollars de cette façon par rapport à la concurrence. Si c'est la politique et la réglementation du gouvernement qui pénalisent ces compagnies... Selon nous, le gouvernement devrait voir ce qu'il en est et cesser de pénaliser les compagnies canadiennes qui affrontent la concurrence sur les marchés mondiaux.

Pour revenir à la question de la location, et je ne par le uniquement des avions, mais aussi de la possibilité de financer et de renouveler l'actif, bon nombre de compagnies canadiennes qui essaient de rivaliser sur les marchés internationaux perdent leur compétitivité quand elles n'arrivent pas à renouveler leur matériel. Tout à coup, leurs installations deviennent périmées et elles ne peuvent plus rivaliser avec les compagnies étrangères. C'est aussi ce qui se passe dans l'industrie aérienne. Plus vos avions sont vieux, moins vous pouvez rester compétitif. Pour pouvoir rivaliser avec les autres pays du monde, nous devons renouveler nos appareils et nous pensons que les comités comme le vôtre pourrait nous rendre service en rappelant au gouvernement fédéral qu'il devrait examiner les règlements et les procédures qui s'appliquent à ces compagnies au lieu de leur imposer des restrictions, s'il veut qu'elles restent compétitives.

M. Angus: Monsieur Taylor, je voudrais passer à autre chose dont nous avons entendu parler pendant nos déplacements, en l'occurrence le transport des marchandises. Les gens d'Edmonton ont préconomisé une sorte de service de transport des marchandises au–dessus du pôle nord. Les gens de la ville de Moncton et de la région de Moncton s'étaient mis d'accord avant de venir témoigner. Tous ceux que nous avons entendu ont parlé de la nécessité de l'ouverture des espaces aériens pour les avions cargos. Les gens de Halifax aussi ont parlé de la nécessité d'améliorer les services de transport des marchandises.

Les gens de Moncton nous ont dit qu'ils voulaient une concurrence entièrement libre pour le transport des marchandises entre le Canada et les États–Unis et qu'il n'y ait aucun contrôle réglementaire. Peu importe qui transportera la marchandise, tant qu'on peut la transporter. Ils s'inquiétaient surtout des produits de la mer qui se gâtent rapidement et la possibilité de transporter ces produits sur le marché américain sans avoir à passer par Boston.

Quelle est la position d'Air Canada au sujet de l'ouverture des espaces aériens pour le transport des marchandises? Deuxièmement, devrait–on négocier les services des marchandises séparément plutôt qu'en même temps que les services voyageurs et spécialisés entre le Canada et les États–Unis?

M. Desrochers: Monsieur Angus, les négociations relatives à l'accord bilatéral devraient viser surtout le transport des voyageurs. Néanmoins, le transport des marchandises est aussi très important. Selon nous, il est essentiel pour l'industrie canadienne d'avoir des services viables de transport des marchandises et il faut donc bien se garder de créer des déséquilibres dans cette partie du service aussi.

[*Texte*]

We are looking at carriers the size of UPS and Federal Express who have huge facilities and networks emerging from the U.S. They are moving internationally and obviously we have seen them coming into Canada. We have to compete with that. We want to make sure that whatever attention is paid to the cargo component in this bilateral, we must do it in a way that Canadian carriers have the same kinds of opportunities and safeguards that we are looking for in the passenger side.

As Mr. Taylor indicated on the passenger side, we do not deny that communities have a right to ask for and receive greater access to world markets. We want to see that happen as well, but we want to see it done in a way where the Canadian industry survives after it is all over.

Mr. Angus: Do you want it as part of an overall negotiation or would you be happy to have it separate? I am assuming that is even possible.

Mr. Desrochers: I do not know if it is possible to separate it because a lot of the cargo movement is on passenger airplanes, what we call joint production facilities. I think it would be difficult to separate it in this discussion. I think it should be on the table with the passenger business.

• 1110

Mr. Angus: The people in Moncton would argue that passenger routings are not necessarily the appropriate ones for time-sensitive cargo such as fish products. That comment was made more as an observation, but what is Air Canada's current experience or level of service between Canada and the U.S., dealing with cargo and particularly with dedicated cargo planes?

Mr. Desrochers: We do a number of things. We have freighters that go into the California market, joint production facilities—i.e., the passenger airplane with belly capacity made available for cargo movement, and are about to introduce the 747-combi airplane into the California market, in which half the airplane's capacity is dedicated to cargo.

We also have a very extensive trucking network that goes into the northeast part of the United States, in particular, including Chicago, Boston, and New York, and takes goods to and from our Canadian gateways, either to Europe or within Canada. That is the way in which we have served the U.S. market, through three specific vehicles: freighters, joint production airplanes, and a trucking network.

Mr. Angus: Do the freighters leave from Toronto, for instance?

Mr. Desrochers: We have had freighters leave from western Canada and go down to California and from Toronto.

Mr. Angus: I ask because one of the arguments we heard from the people in Moncton was that flying their product through Toronto into the U.S. does not get it there in time to be still fresh and that they need direct linkages. They see

[*Traduction*]

Nous songeons notamment aux transporteurs de la taille d'UPS et de Federal Express qui ont d'immenses installations et des réseaux de services à partir des États-Unis. Ces transporteurs assurent maintenant des services internationaux, notamment au Canada. Nous devons faire face à cette concurrence. Nous voulons nous assurer que, dans la mesure où les négociations porteront sur le transport des marchandises, des transporteurs canadiens auront les mêmes possibilités et les mêmes sauvegardes dans ce domaine que pour le transport des voyageurs.

Comme l'a dit M. Taylor au sujet du transport des voyageurs, nous ne nions pas le fait que les localités ont le droit de demander et d'obtenir un meilleur accès aux marchés mondiaux. C'est une chose que nous voulons nous aussi, mais nous voulons faire en sorte que l'industrie canadienne puisse survivre.

M. Angus: Voudriez-vous que cela fasse partie des négociations générales ou préféreriez-vous qu'on en discute séparément, à supposer que ce soit possible?

M. Desrochers: J'ignore s'il est possible d'en discuter séparément parce qu'une bonne partie du transport des marchandises se fait sur les avions pour voyageurs dans le cadre de services mixtes. Je pense qu'il serait difficile de séparer les deux questions. À mon avis, on devrait en discuter en même temps que du service de transport des voyageurs.

M. Angus: Les gens de Moncton vous diraient que les vols pour voyageurs ne sont pas nécessairement appropriés pour transporter des marchandises qui se gâtent rapidement, comme les produits de la pêche. Je signale cela simplement à titre d'observation, mais quel genre de services Air Canada offre-t-il maintenant entre le Canada et les États-Unis pour le transport des marchandises, surtout par avion-cargo?

M. Desrochers: Nous offrons divers services. Nous avons des avions-cargos qui desservent le marché Californien et nous avons aussi des avions de transport mixte, par exemple des avions pour voyageurs où l'on réserve une partie des soutes pour le transport des marchandises, et nous sommes sur le point de mettre en service l'appareil «747-combi», dont la moitié de la capacité est réservée au transport des marchandises, pour le marché Californien.

Nous avons aussi un très grand réseau routier qui s'étend dans le nord-est des États-Unis, notamment à Chicago, à Boston et à New York, et qui transporte des marchandises à partir et à destination des villes du Canada, soit vers l'Europe ou à l'intérieur du Canada. Nous avons donc pu desservir le marché Américain de trois façons: par avions-cargos, par avions mixtes et par camions.

M. Angus: Y a-t-il des avions-cargos à partir de Toronto, par exemple?

M. Desrochers: Il y a des avions-cargos à partir de l'ouest du Canada vers la Californie et à partir de Toronto.

M. Angus: Je pose la question parce que l'une des choses que les gens de Moncton nous ont dites, c'est que leurs produits se gâtent s'ils doivent passer par Toronto pour se rendre aux États-Unis et qu'ils ont besoin de vols directs.

[*Text*]

the only way in which they can get direct linkages is because Federal Express is prepared to provide that service to them and to deliver their products into the U.S. markets in a timely fashion.

Mr. Desrochers: Federal Express would presumably fly that product from Moncton down to Memphis, then spray it out from Memphis?

Mr. Angus: Yes.

Mr. Desrochers: I submit to you that their approach is no different from what we do. We bring the goods from Moncton to Toronto, then spray them out from there. I doubt that you would see Federal Express start a service from Moncton to anywhere in the United States. So all of it has to be networked.

As you may know, Mr. Angus, we have an extensive cargo facility in the city of Moncton. It is part of our Canadian network. We fly freighters into Moncton and use it as part of the integrated overnight product we have in Canada. We bring goods from those communities into various gathering points in Canada and if the goods are destined for the U.S. or for Europe, we move them on airplanes on a connection basis. I do not think an American carrier would do any better.

The Chairman: Thank you very much. Because of the importance of this morning's session, I am going to allow a third mini–round of two minutes or less each.

Mr. Atkinson (St. Catharines): Two minutes? Welcome to the committee, and I will go as fast as I can.

There is an interesting point in your brief on page 30, as follows:

> The call for an inequitable exchange of economic benefits is not consistent with the concept of a liberal agreement, implying as it does predetermined 50/50 distribution of benefits

That is correspondence from the U.S. chief negotiator in May of 1987. Prior to that time, you go into many examples where the Americans want to make sure they have equal access to other countries and you give the example of UPS in Japan and so on. That is a very telling point.

A suggestion was made yesterday by the chief executive officer of Air Nova that perhaps we could look at total seat capacity between the two countries and make sure that capacity is equal.

You have gone into a lot of different areas, such as the hub–and–spoke system, a computer reservation system that causes you difficulties, and other parties that will be involved, such as local airport authorities, being third parties that will not be at the table, and I can see the problem you have.

Perhaps the suggestion is simplistic, but would something like a 50–50 seat capacity not make it incumbent upon the Americans to bring all these other players into the negotiations to ensure that all these things levelled out, as you mentioned?

[*Translation*]

Selon eux, le seul moyen d'obtenir des vols directs, c'est de faire affaire avec Federal Express, qui est prêt à livrer leurs produits sur les marchés Américains dans les délais souhaités.

M. Desrochers: J'imagine que Federal Express transporterait les produits à partir de Moncton jusqu'à Memphis et les distribuerait à partir de là?

M. Angus: Oui.

M. Desrochers: Sachez que cette façon de procéder n'est pas différente de la nôtre. Nous transportons les marchandises de Moncton à Toronto et nous les distribuons à partir de là. Je doute fort que Federal Express instaure un service à partir de Moncton à destination de n'importe où aux États–Unis. Tous ces services doivent s'insérer dans un réseau.

Comme vous le savez peut–être, M. Angus, nous avons un grand centre de manutention des marchandises à Moncton. Cela fait partie de notre réseau Canadien. Nous envoyons des avions–cargos à Moncton dans le cadre de notre service de transport intégré en une journée au Canada. Nous transportons des marchandises à partir de localités de ce genre jusqu'à divers points de rassemblement au Canada et, si les marchandises sont destinées aux États–Unis ou à l'Europe, nous les embarquons sur des vols de correspondance. Je ne pense pas qu'un transporteur américain puisse faire mieux.

Le président: Merci beaucoup. En raison de l'importance de la séance de ce matin, je vais autoriser une troisième mini–période de questions de deux minutes au plus chacune.

M. Atkinson (St. Catharines): Deux minutes? Je vous souhaite la bienvenue au comité et j'irai aussi vite que possible.

Vous dites quelque chose d'intéressant à la page 28 de votre mémoire:

> L'exigence d'un échange équitable d'avantages économiques n'est pas compatible avec le concept d'un accord libéral, puisque cela suppose une distribution moitié–moitié préétablie des avantages. . .

Ce passage est tiré de la correspondance du négociateur en chef des États–Unis, datée de mai 1987. Avant cela, vous donnez beaucoup d'exemples de l'insistance des États–Unis pour obtenir un accès égal aux autres pays et vous mentionnez l'exemple d'UPS au Japon, et ainsi de suite. C'est très révélateur.

L'administrateur principal d'Air Nova a dit hier que nous devrions peut–être examiner la capacité totale en places des deux pays pour garantir l'équivalence des places.

Vous avez examiné toutes sortes de domaines différents, par exemple, le réseau en étoile, le système de réservation informatisé qui vous cause des problèmes et le fait que d'autres parties en cause, notamment les administrateurs des aéroports, ne seront pas représentés aux négociations et je peux voir que cela va vous causer des problèmes.

La suggestion est peut–être simpliste, mais s'il fallait assurer l'équivalence des places, est–ce qu'il incomberait aux Américains de faire participer tous ces autres intervenants aux négociations pour garantir l'équilibre entre tous ces éléments, comme vous l'avez dit?

[*Texte*]

• 1115

Mr. Slivitsky: "Incumbent", as you suggest for the U.S. negotiators to bring the others to the table, is a big word. I think everybody goes into the negotiations trying to find out how much they can get and how little they can give, and I do not think this negotiation necessarily will be the exception. In those negotiations the critical thing will be how we trade what we have that they want as opposed to what they have that we want. This will keep going, and there will be many elements in this. A 50–50 split of routes specifically, or a 50–50 split of benefits, we know may not be truly achieved. An army of accountants is going to say are we at 49–51, or...? That is not going to work, and I do not think anybody would really want that. So the question will be how overall we find an equality of opportunities, an equality of benefits, how we redress massive imbalances such as we have now.

Mr. Atkinson: In your brief, on pages 27 and 24, you allude to equity partnerships with U.S. airlines in terms of computer reservation systems and so on. What do you see down the road in those terms? I know that you answered it somewhat, but is that just referring to computer reservation systems and so on?

Mr. Slivitsky: No, it is a general comment. Since he holds the purse-strings, perhaps Mr. Taylor would like to address that.

Mr. Atkinson: If I may, before Mr. Taylor responds, it is not part of the actual thing we are studying but what about the 25% foreign ownership rule as a component of that question?

Mr. Taylor: I guess I had better be consistent with what I said before another committee about a month ago, and maybe I should have brought my testimony along just to make sure I am not being quoted.

I will deal with your second question first. I said before that committee that I felt that over time the 25% restriction that Canada has would have to be lifted. I did not say totally removed. I said that I thought there ought to be continuing regulation where majority control of Canadian airlines should remain. So I was talking about under 50%.

I said that because this is a capital-intensive industry and there may be times when we need to get more capital than is available in the Canadian market. In an international, global industry like ours—going back to my comment, I believe to Mr. Comuzzi, a few moments ago—I believe international companies like this ought to have the freedom to go offshore, not only for debt because the majority of our debt is offshore money now. If we had to rely on the debt money that is

[*Traduction*]

M. Slivitsky: «Qu'il incomberait», que vous dites, aux négociateurs américains d'amener les autres à la table est beaucoup dire. Tous ceux qui s'engagent dans des négociations essaient d'obtenir le plus possible et de donner le moins possible, et je ne pense pas que ces négociations fassent nécessairement exception. Il s'agira de savoir comment nous pourrons échanger ce que nous avons et qu'ils veulent avoir plutôt que ce qu'ils ont et que nous voulons. De nombreux éléments entreront en ligne de compte. Nous savons que nous ne pourrons peut-être pas vraiment arriver à un partage moitié-moitié des itinéraires ou des profits. Une armée de comptables vont calculer si nous sommes à 49–51, ou... Cela ne va pas marcher et je pense que personne ne voudrait vraiment cela. Il s'agira donc de savoir comment nous arriverons à l'égalité des chances, égalité des profits, comment nous pourrons remédier aux déséquilibres qui existent à l'heure actuelle.

M. Atkinson: Dans votre mémoire, aux pages 24 et 27, vous faites allusion à des partenariats avec les lignes aériennes américaines en ce qui concerne les systèmes informatisés de réservation, etc. Qu'envisagez-vous pour l'avenir à cet égard? Je sais que vous avez répondu d'une certaine façon à cette question, mais lorsque vous parlez de partenariat, s'agit-il uniquement des systèmes informatisés de réservation?

M. Slivitsky: Non, il s'agit d'un partenariat en général. Étant donné qu'il détient les cordons de la bourse peut-être que M. Talyor pourrait vous répondre.

M. Atkinson: Si vous me le permettez, avant que M. Taylor réponde, cela ne fait pas partie de la question que nous étudions, mais qu'en est-il de la règle qui limite à 25 p. 100 la participation étrangère?

M. Taylor: Je suppose qu'il vaudrait mieux que ma réponse soit compatible avec ce que j'ai dit devant un autre comité il y a environ un mois, et j'aurais peut-être dû apporter mon témoignage avec moi pour en être bien certain.

Je vais d'abord répondre à votre deuxième question. J'ai déclaré devant ce comité qu'à mon avis cette restriction de 25 p. 100 imposée par le Canada devra être supprimée un jour. Je n'ai pas dit qu'elle devrait être totalement abolie. J'ai dit qu'à mon avis, il fallait maintenir un règlement selon lequel le Canada garderait le contrôle majoritaire des lignes aériennes canadiennes. Je voulais donc parler de moins de 50 p. 100.

J'ai dit cela car il s'agit d'un secteur à forte intensité de capital et qu'à certain moment donné, il se peut que nous ayons besoin d'un plus grand capital que celui que l'on peut trouver sur le marché canadien. Dans un secteur international, mondial comme le nôtre—pour revenir à mon commentaire à M. Comuzzi, je crois, il y a quelques minutes—nous devons être libres de pouvoir aller à l'étranger, non seulement pour emprunter car la majeure

[*Text*]

available in Canada then we would not be buying the airplanes we are buying. So I think a time will come when the 25% will need to be escalated. We are all right just now, but I think it is going to have to go up to maybe 49% at some point.

Mr. Marchi: I have two questions. First, I am not sure we have touched the safety regime in the two countries. We have had the opposite spectrum offered by a variety of witnesses. There are those who have advocated that our skies and ground in terms of maintenance are safer than the American system and therefore have advocated that in any negotiations one of the factors would have to be safety and that the Americans, on their assumptions of course, would have to come closer to resembling our system of safety and maintenance rather than us going their way. I wonder what the position of Air Canada is vis-à-vis the American industry in terms of safety and maintenance compared to ours.

Secondly, in terms of the loyalty factor, which I think was touched upon in answer to Mr. Pronovost's opening question, part of the way open skies may be sold, based on a number of things the minister has said, is that it is going to bring lower fares to the Canadian travelling public. Similar comments were made on the advent of deregulation, and you can get a pretty good argument from a lot of people in this country that, despite the fact that everything in life goes up, the regular fares have really not gone down as promised by the advent of deregulation.

• 1120

I am just wondering whether it is only the question of saving dollars or whether people do give a darn. With the questions of VIA, free trade, and the CBC cuts, do people give a darn that the emblem on their plane is a maple leaf as opposed to the stars and stripes?

Mr. Taylor: Let me deal with the safety question first. I would not suggest to this committee that safety is one of their considerations. Safety is something in this industry, and certainly between Canada and the U.S., that is under the jurisdiction of the federal aviation agency and the Ministry of Transport. We have never seen safety as being an issue in a bilateral negotiation. That does not mean that safety is not our number one concern in the business we are in, but if you were to ask me whether I thought the U.S. airlines were as safe as Canadian airlines, I would say yes, I believe they are. I do not think safety is an issue, let me put it that way.

On the question of lower fares, in a new bilateral between any two countries the question of lower fares always comes up. About the only time you see lower fares is if in a bilateral between countries you see a new entrant come into the market. That new entrant may have lower fares in order to position that carrier in the market. Once the carrier is positioned in the market, then the market drives the fares and that carrier's costs drive the fares.

[*Translation*]

partie de nos emprunts sont en devises étrangères à l'heure actuelle. Si nous devions compter sur la monnaie-dette qui est disponible au Canada, nous ne pourrions acheter les appareils que nous achetons. Je pense donc qu'à un moment donné il faudra permettre une participation étrangère supérieure à 25 p. 100. Cette limite nous convient à l'heure actuelle, mais je pense qu'à un moment donné il faudra l'augmenter, peut-être jusqu'à 49 p. 100.

M. Marchi: J'ai deux questions. D'abord, je ne suis pas certain que nous ayons abordé la question du régime de sécurité dans les deux pays. Divers témoins ont fait valoir qu'en ce qui concerne l'entretien, nos espaces aériens et nos aéroports sont plus sécuritaires qu'aux États-Unis et que par conséquent, dans toutes les négociations il faudrait tenir compte de la sécurité et que ce sont les Américains qui devraient se rapprocher de notre système de sécurité et d'entretien plutôt que le contraire. Je me demande quelle est la position d'Air Canada vis-à-vis de l'industrie américaine pour ce qui est de leur système de sécurité d'entretien par rapport au nôtre.

Deuxièmement, pour ce qui est du facteur de loyauté, que vous avez abordé lorsque vous avez répondu à la question de M. Pronovost, l'une des façons de faire accepter l'ouverture des espaces aériens, d'après ce qu'a dit le ministre, c'est que cela va faire baisser les tarifs pour les voyageurs canadiens. On avait dit la même chose au sujet de la déréglementation, et bon nombre de Canadiens vous diront que même si tout augmente, dans la vie, les tarifs réguliers n'ont pas vraiment diminué grâce à la déréglementation, comme on l'avait promis.

Je me demande s'il s'agit seulement d'épargner de l'argent ou bien si les gens s'en fichent pas mal. Avec ce qui est arrivé à VIA, avec le libre-échange et les coupures à la Société Radio-Canada, les gens ne s'en fichent-ils pas que l'emblème sur leur avion soit une feuille d'érable ou le drapeau américain?

M. Taylor: Permettez-moi d'abord de répondre à votre question au sujet de la sécurité. Je ne dirais pas que votre comité doit examiner la question de la sécurité. Dans notre secteur, et certainement entre le Canada et les États-Unis, la sécurité relève de la responsabilité du ministère des Transports et de la Federal Aviation Agency. La sécurité n'a jamais été une question qui a été abordée au cours de négociation bilatérale. Cela ne veut pas dire que la sécurité ne constitue pas une priorité dans notre secteur, mais si vous me demandiez si je pense que les lignes aériennes américaines sont aussi sécuritaires que les lignes aériennes canadiennes, je vous répondrais oui, je crois qu'elles le sont. Disons que je ne pense pas que la sécurité soit un problème.

Pour ce qui est des tarifs moins élevés, lors du renouvellement d'un accord bilatéral entre deux pays, la question des tarifs moins élevés est toujours abordée. Ce n'est que lorsqu'un nouveau concurrent entre sur le marché que les tarifs peuvent être rabaissés. Ce nouveau concurrent offre des tarifs plus bas pour se faire une place sur le marché. Une fois sa place faite, alors le marché dicte les tarifs et les coûts du transporteur en question fixent les tarifs.

[*Texte*]

If you were saying that a new bilateral will bring about lower costs, then that would bring about lower fares, but as you have said, most things, other than Newton's apple, go up rather than down. If one looks at the future, costs are likely to go up, and if costs go up fares are going to go up. I do not believe that a new bilateral between Canada and the U.S. is going to make any dramatic changes in the fare structure.

Mr. Marchi: What about the loyalty aspect?

Mr. Taylor: I think it was Leo who earlier said that because there are so many carriers flying around the world internationally, loyalty today depends on the kind of product you produce and how you price it.

We believe that one of our competitive advantages as an international air carrier is that we have very high standards in how we do things, and we think we provide a very good service. For the last two or three months on a basis of international statistics we have a better on-time performance than any other carrier in North America. We believe that is what creates brand loyalty.

Mr. Angus: I want to return to the ownership question. The reason we put the 25% cap under the NTA was that it was the American standard and was in their legislation. Would you be suggesting that we only increase the cap if competitor nations like the United States increase their cap?

Secondly, is there not a danger that if you reach 49%, unless you have some very severe restrictions on the amount of shares that any one owner has, particularly an airline from another country, that 49% may become a de facto controlling interest in the carrier, and therefore international decisions become the main consideration rather than domestic?

Mr. Taylor: Sometimes you win by legislation. It is not often that I say that. We believe that one of the advantages of the legislation privatizing Air Canada, of which I was a strong supporter for many years, is that 10% is the limit for any individual owner. We feel there is some protection there.

I am suggesting. . . And please, I hope if the press are here they are not quoting me as saying I want the 25% raised to 49% today.

Mr. Angus: No, no. They have already filed, I think.

Mr. Taylor: I am saying that is one of the pieces of regulation that has to remain flexible, and at such times as needed I do not think there is any question one has to look at what other countries are doing, and in particular look at the U.S. I was a part of the task force that looked at the U.S. and saw the 25% there. I am told that the U.S. are looking at theirs, so I am saying it is one of those things that has to be flexible.

[*Traduction*]

Si vous dites qu'un nouvel accord bilatéral fera baisser les coûts, alors cela pourrait faire baisser les tarifs, mais comme vous l'avez dit, la plupart des prix montent au lieu de descendre, contrairement à la pomme de Newton. Les coûts vont probablement augmenter, et si les coûts augmentent les tarifs vont augmenter aussi. Je ne crois pas qu'un nouvel accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis puisse changer de façon draconnienne la structure des tarifs.

M. Marchi: Et l'aspect loyauté?

M. Taylor: Léo a dit tout à l'heure qu'en raison du grand nombre de transporteurs qui voyagent un peu partout dans le monde, la loyauté aujourd'hui dépend du genre de produit que vous offrez et de son prix.

L'un de nos avantages concurrentiels en tant que transporteur aérien international est que nous avons des normes très élevées et qu'à notre avis, nous offrons un très bon service. Selon les statistiques internationales, au cours des deux ou trois derniers mois nous avons eu une meilleure ponctualité des vols que tout autre transporteur d'Amérique du Nord. Voilà un élément qui contribue, à notre avis, à la fidélité de nos clients.

M. Angus: Je reviens à la question de la participation. La raison pour laquelle nous avons imposé une limite de 25 p. 100 dans la Loi nationale sur les transports, c'est que c'était la norme américaine et que c'était la limite imposée dans la loi américaine. Dites-vous que nous ne devrions augmenter la limite que si les pays concurrents comme les États-Unis augmentent la leur?

Deuxièmement, n'y-a-t-il pas un danger que si on atteint les 49 p. 100, à moins d'avoir des restrictions très sévères quant à la quantité d'actions qu'un seul propriétaire peut détenir, particulièrement une société aérienne d'un autre pays, que ces 49 p. 100 puissent devenir en fait un bloc de contrôle et que par conséquent, les décisions du transporteur soient prises surtout en tenant compte des intérêts internationaux plutôt que des intérêts canadiens?

M. Taylor: Il arrive parfois que l'on gagne à imposer une loi. Ce n'est pas souvent que je dis une telle chose. Nous croyons que l'un des avantages qu'offre la privatisation d'Air Canada par voie législative, privatisation que je préconise depuis de nombreuses années, c'est qu'un seul propriétaire ne peut détenir plus de 10 p. 100 des actions. Il s'agit donc à notre avis d'une protection.

Ce que je dis. . . Et de grâce, j'espère bien que si les journalistes sont ici aujourd'hui, ils n'écriront pas que j'ai dit aujourd'hui que je voulais porter à 49 p. 100 la limite de 25 p. 100.

M. Angus: Non, non. Ils ont déjà envoyé leur papier, je crois.

M. Taylor: Il s'agit à mon avis de l'un des règlements qui doivent rester souples, et au besoin, il ne fait aucun doute qu'il faut examiner ce que d'autres pays font, particulièrement les États-Unis. J'ai fait partie du groupe de travail qui a étudié la réglementation aux États-Unis, et nous avons constaté qu'il y avait une limite de 25 p. 100. On me dit que les États-Unis sont en train de réexaminer leur réglementation, c'est pourquoi je dis que ce genre de chose doit être souple.

[*Text*]

• 1125

The Chairman: Thank you very much. Let me be in the committee's hands. Also, we are over our time as far as our witnesses are concerned. We have another group that was due on at 11.15 a.m. and I can only ask for indulgence. The fact of the matter is that we have time constraints. I am prepared, provided we have agreement from our current witnesses and concurrence with the Chambre de commerce du Québec from their position to allow an additional question from each side. One question only, if that is agreeable.

Mr. Angus: Fine by me, Mr. Chairman; I have no further questions.

Mr. Comuzzi: I will withdraw to allow Mr. Schneider to ask one question.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I do not mind just asking my questions and having Air Canada provide an answer in writing for the committee sometime in the future. I realize time is a problem for every one of them.

I do not even have the time to appropriately welcome you again, Mr. Taylor, and to also make the comment that Saskatchewan is noticeably absent from your board of directors, so I will just ignore all of that.

Limited cabotage—I have some concerns with respect to the statement earlier that the United States is really only looking at five or six points in Canada, and if we are to expect limited cabotage in the States, five or six locations would give effectively the United States total cabotage in Canada.

The second question is with respect to pre-clearance situation. Do you think that is the sort of thing governments should be able to negotiate themselves out of?

I would like to know how you would eventually conclude that the level playing field could be acquired. We have some groups saying that we are focusing our attention too much on north–south routes, hence we are going to lose some access to the domestic east–west routing. We have heard some people say that they would support cabotage only if it did not impede the successful completion of the bilateral.

I do not need an answer for any of that today, Mr. Chairman.

Mr. Taylor: Mr. Chairman, we would be more than pleased to respond to any questions from the committee we have not had time to answer today. We would try to do that promptly, because we do know you are under time. . .

Mr. Schneider, it is nice to see you. Maybe some day we will have another Silver Broom in Regina. Who knows?

The Chairman: It has been a most informative session. Again, thank you very much for being here.

Mr. Taylor: Thank you, Mr. Chairman, and good luck to you in your report.

• 1130

[*Translation*]

Le président: Merci beaucoup. Je suis à la merci du comité. Nous avons dépassé le temps qui était alloué à nos témoins. Nous avons un autre groupe qui attend depuis 11h15. Je vous demande donc de bien vouloir comprendre que nous sommes limités par le temps. Si les témoins actuels et la Chambre du commerce du Québec sont d'accord, je suis disposé à permettre au gouvernement et à l'opposition de poser chacun une question supplémentaire. Une seule question, si vous êtes d'accord.

M. Angus: Ça me convient, monsieur le président; je n'ai pas d'autres questions.

M. Comuzzi: Je cède ma place à M. Schneider afin qu'il puisse poser une question.

M. Schneider (Regina—Wascana): Je veux bien poser tout simplement mes questions et qu'Air Canada fasse parvenir une réponse par écrit au comité un peu plus tard. Je sais que nous avons un problème de temps.

Je n'ai même pas le temps de vous souhaiter encore une fois la bienvenue comme il se doit, monsieur Taylor, et de souligner que la Saskatchewan est visiblement absente de votre conseil d'administration, alors je passerai tout simplement tout cela sous silence.

J'ai certaines préoccupations au sujet des droits de cabotage limité. On a dit tout à l'heure que les États–Unis n'envisageaient en fait que 5 ou 6 points au Canada, et que si nous devions nous attendre à des droits de cabotage limités aux États–Unis, 5 ou 6 endroits donneraient en fait aux États–Unis des droits de cabotage dans tout le Canada.

Ma deuxième question est au sujet du prédédouanement. Croyez–vous que c'est le genre de chose dont les gouvernements pourraient réussir à se débarasser en négociant?

Je voudrais bien savoir comment en vous arrivez à la conclusion qu'il serait possible d'acquérir des règles du jeu équitables. Certains groupes disent que nous faisons trop attention aux itinéraires nord–sud et que par conséquent nous allons perdre un certain accès aux itinéraires intérieurs est–ouest. Certains nous ont dit qu'ils seraient en faveur du cabotage seulement si cela ne faisait pas obstacle à la conclusion d'un accord bilatéral.

Je n'ai pas besoin d'une réponse à ces questions aujourd'hui, monsieur le président.

M. Taylor: Monsieur le président, nous serons très heureux de répondre par écrit aux questions du comité auquel nous n'avons pas eu le temps de répondre aujourd'hui. Nous essayerons de le faire sans tarder, car nous savons que vous êtes pressé, que le temps vous manque. . .

Monsieur Schneider, cela fait plaisir de vous voir. Peut–être un jour aurons–nous un autre Silver Broom à Regina. Qui sait?

Le président: La séance a été des plus instructive. Encore une fois, je vous remercie d'être venus.

M. Taylor: Merci, monsieur le président, et bonne chance lors de la rédaction de votre rapport.

[*Texte*]

• 1137

Le président: À l'ordre!

Bonjour et bienvenue à M. Pierre Racine de la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et du Conseil régional des transports de l'Est du Québec.

Merci pour votre voyage à Montréal. Nous vous invitons à commencer.

M. Pierre Racine (Chambre de commerce et d'industrie du Québec, et président du Conseil régional des transports de l'Est du Québec): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, messieurs les commissaires, en ouvrant cet entretien aujourd'hui vous me permettrez de vous présenter l'organisme et les organismes que nous représentons.

La Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain regroupe plus de 2,600 membres dans la région économique de Québec. Elle constitue l'association d'affaires la plus importante et la plus représentative de la région économique de Québec. Elle est dirigée par un conseil d'administration composé de 24 administrateurs élus de manière à représenter l'ensemble des divers secteurs économiques régionaux. De plus les Chambres de commerce de Beauport, de Charlesbourg et de la rive Sud siègent d'office sur notre conseil d'administration.

Représentant la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain en tant que membre du comité des transports, j'ai aussi l'honneur de présider le Conseil régional des transports de l'Est du Québec qui appuie ce mémoire. Cet organisme regroupe les principaux usagers dans le domaine des transports.

Une question fondamentale pour notre région, et c'est ce qui vous amène ici ce dont nous vous remercions, monsieur le président: la la libéralisation des transports aériens.

La Chambre, d'abord, tient à féliciter le gouvernement pour avoir pris l'initiative d'engager une consultation auprès des régions sur cette question fondamentale. Nous apprécions d'autant plus l'opportunité qui nous est offerte aujourd'hui que, dans le passé, les procédures de négociations en vase clos ne permettaient pas à une région comme la nôtre, plus éloignée des grands centres, de faire valoir pleinement ses intérêts.

• 1140

En effet, notre région a été fortement pénalisée dans son développement par l'absence de liaison aérienne adéquate vers les États-Unis.

Au plan touristique, tout en reconnaissant que Québec offrait un produit touristique exceptionnel, tout en reconnaissant l'excellence de nos structures d'accueil au plan hôtellerie, plusieurs grandes associations ont décliné la possibilité de tenir un congrès dans notre région par suite de l'insuffisance des liaisons aériennes.

De même, dans son développement au plan industriel et au plan des recherches, notre région n'a pu être considérée comme une candidate valable à certains projets parce que les études de faisabilité soulignaient cette carence des liaisons

[*Traduction*]

The Chairman: Order!

Hello and welcome to Mr. Pierre Racine from the Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec and the Conseil régional des transports de l'Est du Québec.

Thank you for coming to Montreal. You may begin.

Mr. Pierre Racine (Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec, and Chairman of the Conseil régional des transports de l'Est du Québec): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, members of the committee, I would like to begin my presentation today by introducing our organization and the organizations we represent.

The Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec has over 2,600 members in the economic region of Quebec City. It is its largest business association and the most representative of the economic region of Quebec City. It is run by a board of directors made up of 24 administrators, elected in such a way as to represent all the various economic sectors of the region. Furthermore, the chambers of commerce of Beauport, Charlesbourg and the South Shore are automatically members of our board.

As a member of the transport committee of the Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec, I also have the honour of chairing the Conseil régional des transports de l'Est du Québec, who support this brief. That organization represents the major transport users.

Mr. Chairman, a fundamental concern for our region—one that is the reason for our visit today, for which we thank you—is the loosening of restrictions on air transport.

First of all, the board wishes to thank the government for taking the initiative to discuss this fundamental issue with the regions. We are especially pleased to have this opportunity today, since in the past, when negotiations took place behind closed doors, remote regions like ours could not clearly voice their opinion.

Our region's development has been severely penalized because of the lack of adequate air links with the United States.

As far as tourism is concerned, while recognizing that Quebec City was extremely attractive in this regard and that it had excellent hotel accommodations, several major associations decided not to hold their conventions in our region because of the poor air links.

The same goes for its industrial and research development. Our region was not considered a good candidate for certain projects because the feasibility studies indicated it was poorly served by air links. Finally, when

[*Text*]

aériennes. Il a fallu attendre l'événement de l'aviation régionale pour développer enfin une fréquence de services et ainsi permettre de mieux greffer la région de Québec aux échanges nationaux et internationaux.

Malgré les améliorations apportées par l'avènement de l'aviation régionale, Québec demeure confrontée aux accords bilatéraux actuels qui limitent fortement les possibilités de développer des liaisons aériennes avec les grands marchés transfrontaliers.

Ayant manifesté notre appréciation des changements apportés à la procédure des négociations des ententes bilatérales grâce à une forte participation du public, nous déplorons cependant de n'avoir été informés que le 19 novembre 1990, par téléphone et par *fax*, que le Comité serait à Québec le 3 décembre 1990 pour entendre des mémoires.

Dans un article paru dans le journal *Le Soleil* le 5 décembre dernier, il est ressorti que seule la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain avait manifesté son intention de se présenter devant votre Comité, monsieur le président. L'article semblait, en effet, conclure que l'absence d'autres intervenants semblait indiquer le peu d'intérêt que la région porte à cette question fondamentale.

Afin de dissiper tout malentendu ou toute confusion, la Chambre tient à rappeler qu'elle a eu l'occasion de discuter la problématique des liaisons aériennes avec les autres intervenants du milieu et notamment l'Association des hôteliers du Québec, l'Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec, les agences de voyage évidemment, et le Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec (GATIQ).

Nous tenons à rappeler que la région de Québec, avec le support financier et technique du Ministère du tourisme du Québec et l'Office canadien du tourisme a déjà engagé des démarches auprès des transporteurs pour susciter des liaisons aériennes. Ces démarches nous ont permis à nouveau de constater que, si les transporteurs manifestent un intérêt certain à desservir une destination touristique comme la nôtre, doublée d'un marché de l'ordre du million d'habitants dans le bassin économique, encore une fois les accords bilatéraux se sont avérés trop contraignants pour aboutir à des résultats substantiels.

Dans le mémoire qu'elle a déposé devant la Commission royale sur le transport des voyageurs au Québec, le 15 octobre 1990, la Chambre a déjà fait valoir qu'un nouvel accord favorisant la libéralisation des accords bilatéraux permettrait à une région comme Québec de développer des liaisons transfrontalières directes avec les grands marchés commerciaux et touristiques et, par-là, faciliterait les interconnections si essentielles avec tout le réseau continental.

Notre présence aujourd'hui, monsieur le président, vise à réaffirmer notre appui aux principes de la libéralisation du ciel et à proposer certaines modalités.

Mise en place d'un nouvel accord de services sur les transports aériens, Canada—États-Unis:

Parties de la coalition canadienne qui soutient un cheminement en vue d'un nouvel accord Canada—États-Unis dans le domaine des services sur les transports aériens, la Chambre de commerce et d'industrie du Québec

[*Translation*]

regional networks came into being, regular flight service was established, which enabled the region of Quebec City to better participate in national and international trade.

Despite the improvements brought about by regional airlines, Quebec City is still subject to current bilateral agreements which significantly reduce its chances of establishing air links with the major transborder markets.

We certainly are very pleased about the changes made to the bilateral agreement negotiation, notably the fact that the procedure now involves greater public participation. We are, however, upset that we were only informed November 19, 1990, by telephone and by fax, that the committee would be in Quebec City on December 3, 1990 to hear presentations.

Mr. Chairman, an article from the December 5 edition of *Le Soleil* said that only the Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec had said it had wanted to make a submission to your committee. The article seemed to conclude, in fact, that the absence of other witnesses indicated the region's lack of interest in the fundamental issue.

To dispel any misunderstanding or confusion, the Board wishes to remind you that it did discuss the problem of air links with other industry representatives, such as the Quebec hotelkeepers' association, the Quebec City Region Tourism and Convention Bureau, travel agencies, of course, and the Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec (GATIQ).

We must point out that with financial and technical support from the Quebec Department of Tourism and from the Canadian Government Office of Tourism, the Quebec region has already contacted carriers to discuss air links. These negotiations showed once again that, even though if the carriers show interest in serving a tourist destination like ours, which also represents a market at about a million residents, there again the bilateral agreement has proved to be too restricting for us to expect any substantial results.

In its submission to the Royal Commission on Passenger Transport in Quebec, October 15, 1990, the Board had already indicated that a new agreement with fewer restrictions than the current bilateral agreement would enable a region like Quebec City to establish direct transborder links with the major trade and tourist markets and thus make essential connections with the rest of the continental network easier.

Mr. Chairman, we are here today to reconfirm our support for the principle of open skies and to suggest some terms and conditions.

Implementation of a new agreement on air transport services between Canada and the United States:

As part of the Canadian coalition supporting efforts towards a new agreement on air transport services between Canada and the United States, the Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec and the Conseil régional

[*Texte*]

métropolitain et le Conseil régional des transports de l'Est du Québec se permettent de faire valoir certains aspects et modalités que votre Comité spécial pourrait prendre en considération, voire recommander.

• 1145

1. La mise en vigueur rapide d'un nouvel accord, croyons-nous, serait bénéfique pour Québec et sa région, tout en acceptant le fait qu'une période d'adaptation de l'ordre de cinq ans puisse être valable pour permettre aux transporteurs canadiens de développer des associations avec d'autres transporteurs canadiens et, évidemment, américains;

2. Le dépôt obligatoire des tarifs par les lignes aériennes auprès d'un comité ou d'une commission bilatérale;

3. Ce comité ou cette commission, par leur département de surveillance et/ou bureau d'éthique aurait un droit de recours ou de véto avec des pouvoirs décisionnels pouvant empêcher ou surseoir à tout abus tarifaire déloyal;

4. L'intention de ce nouvel accord devrait objectivement comporter une amélioration évolutive des services et des différentes routes en vue d'une émancipation régionale des services aériens;

5. Les lignes aériennes devraient se retrouver économiquement bénéficiaires les unes par rapport aux autres, la résultante d'un nouvel accord se devant de ne pas s'avérer la loi du plus fort;

6. D'un point de vue régional, un échange de permis de cabotage est suggéré dans un avenir plus immédiat que lointain. En effet, nous croyons qu'à ce chapitre, une augmentation des activités commerciales s'en suivrait. Convaincu d'un accroissement du trafic de marchandises et de cargo, cet apport, croyons-nous, serait aussi bénéfique en ce qui concerne le domaine des transitaires.

En conclusion, monsieur le président, considérant que ce bref mémoire ne peut aborder toutes les facettes des situations et des problèmes qui sont déjà très complexes, nous ajoutons, en exemple, que la structure tarifaire future à envisager dans un nouvel accord devrait être soumise aux règles d'un marché libre sous réserve, évidemment, de la suggestion que nous apportons au point 2 du chapitre titré «Mise en place d'un nouvel accord. . .» concernant l'aspect d'activités déloyales.

La Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et le Conseil régional des transports réitèrent leur appui à un nouvel accord qui prônerait un espace aérien ouvert, particulièrement pour les destinations nord-sud.

Il nous reste à souhaiter, monsieur le président, que votre Comité spécial puisse intégrer dans ses discussions et négociations prochaines ces quelques brefs commentaires que vous avez bien voulu écouter. Je vous remercie du privilège de nous avoir convoqués à cette audition aujourd'hui.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Racine.

Monsieur Pronovost.

M. Pronovost: Merci, monsieur le président. J'aimerais d'abord vous souhaiter la bienvenue aux audiences de ce Comité.

[*Traduction*]

des transports de l'Est du Québec would like to highlight some aspects and provisions that your special committee could consider, if not recommend.

1. We feel the quick implementation of a new agreement would be beneficial for Quebec City and the region, but we do recognize that about a five-year adjustment period may be needed so that Canadian carriers can establish ties with other Canadian carriers and, of course, American ones;

2. Airlines must submit fare schedules to a bilateral committee or commission;

3. That committee or commission, through its supervisory unit and/or ethics bureau, would have rights to recourse or to veto, and would have decisional powers to stop or suspend any fare gouging;

4. This new agreement should objectively provide for gradual improvement of services and of different routes with a view to regional liberalization of air services;

5. The airlines should all reap the same financial rewards from a new agreement, whose outcome should not be just the law of the jungle;

6. From a regional viewpoint, an exchange of cabotage permits should be carried out in the rear term. We think this would result in increased commercial activity and increased cargo traffic, which would be beneficial to forwarding agents.

In conclusion, Mr. Chairman, since this short brief cannot deal with all facets of the complex situation and its related problems, we would, nevertheless, like to add that the future fare structure provided for in a new agreement should take into account the rules of a free market except, of course, for the suggestion made in point 2 entitled "implementation of a new agreement. . ." concerning unfair practices.

The Board of Trade and Industry of Metropolitan Quebec and the Conseil régional des transports reiterate their support of a new agreement advocating open skies principles, especially for north/south destinations.

Mr. Chairman, in closing, we hope the special committee will be able to keep these brief comments in mind in its discussions and negotiations. We thank you for listening to us. I would like to thank you for the privilege of attending this hearing today.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Racine.

Mr. Pronovost.

Mr. Pronovost: Thank you, Mr. Chairman. I would first like to welcome you to this committee hearing.

[*Text*]

Une petite mise au point avant de commencer: nous aurions aimé être à Québec pour entendre plusieurs autres témoins. Nous savons que les délais ont été très courts, mais je dois vous faire remarquer également qu'ils ont été encore plus courts pour les gens de Vancouver et les gens de l'Ouest canadien.

Toutefois, nous apprécions le fait que vous ayez pris la peine d'accepter notre rendez-vous, ici, à Montréal. Monsieur le président, je veux le mentionner publiquement, aujourd'hui: je déplore l'absence des gens de la ville de Montréal, des gens du Bureau du tourisme de Montréal et de la Chambre de commerce de Montréal malgré les nombreuses invitations que nous avons faites. Parmi tous les gens impliqués dans les congrès et les conventions, personne n'a accepté de venir témoigner pour toutes sortes de raisons qui sont peut-être valables. C'est la première ville de tous les territoires que nous avons desservis où les gens du milieu économique, du milieu touristique n'ont pas daigné se présenter. Vous avez pris la peine de venir de Québec et nous vous en remercions de façon très particulière.

Ceci étant dit, monsieur le président, j'ai écouté avec une grande attention votre description de la situation pour la région de la ville de Québec. Dans un premier temps, évidemment, on constate chez vous ce désir d'accroître la part de l'industrie touristique déjà florissante à Québec. Toutefois cette part vient en grande partie du marché américain. On nous a dit qu'au cours des dernières années il y avait eu une baisse de fréquentation du tourisme américain dans la ville de Québec. Qu'en est-il exactement? Quel est le point sur la situation? Comment avez-vous survécu durant l'été 1990?

• 1150

M. Racine: Merci, monsieur Pronovost, d'avoir bien voulu faire une mise au point. Mes remarques à propos de votre présence à Montréal, au lieu de Québec, n'étaient pas faites dans un esprit critique mais simplement pour expliquer que nous sommes quand même venus ici à la dernière minute.

Le constat que vous me demandez de faire en regard du trafic aérien touristique est qu'il est dans un état difficile. Notre court mémoire en fait foi d'une façon résumée. Nous n'avons pas d'interconnections avec ce qu'on appelle les *hub*, les centres majeurs américains, entre autres, New-York. Nous n'en avons pas depuis des années et pas même avec Chicago, par exemple.

Je sais que nous avons perdu des congrès, des conventions. Énormément! Les gens se seraient déplacés mais, soit que la tarification était un problème, mais surtout que le temps accru du voyage d'un point à l'autre ne facilitait pas la venue de ces congrès d'envergure majeure.

M. Pronovost: Je suis porté à vous croire, monsieur Racine. Cependant, il y a une contradiction très importante qu'il faut noter. Actuellement, il est possible, la réglementation fédérale le permet, d'avoir une liaison entre la ville de Québec et la ville de New-York. Aucun transporteur aérien utilise ce créneau qui est disponible autant du côté canadien qu'américain.

Comment pouvez-vous expliquer ce fait? Vous demandez plus de lignes de communications aériennes directes avec les États-Unis et il existe une possibilité pour la ville de Québec vers New-York. Mais, aucun transporteur n'occupe actuellement ce créneau.

[*Translation*]

I would like to make one clarification before we begin: We would have liked to go to Quebec City to hear several other witnesses. We know you were given very short notice, but I must point out that people in Vancouver and in western Canada had even shorter notice.

We do however appreciate the fact that you took the time to come to see us here in Montreal. Mr. Chairman, I would like to say for the record that I am very disappointed at the absence of people from Montreal, people from the Montreal Tourism Bureau and from the Montreal Chamber of Commerce, despite the numerous invitations we sent them. Of all those involved in meetings and conventions, no one agreed to make a submission, for all sorts of reasons which may be valid. Of all the territories we have visited, this is the first city where representatives from the tourism sector did not even appear. You took the trouble to come from Quebec City and we would like to extend our special thanks to you.

Having said that, Mr. Chairman, I listened very attentively to your description of the situation for the Quebec City region. It was clear from the outset that you want to increase Quebec City's share of the flourishing tourism industry. However, that comes mostly from the American market. We have heard that over the past few years, fewer American tourists have been visiting Quebec City. What exactly happened? What is the current situation? How did you survive the summer of 1990?

Mr. Racine: Thank you, Mr. Pronovost, for that clarification. My comments regarding the fact that this meeting is taking place in Montreal, instead of Quebec City, were not meant as criticisms, but simply to explain that we did indeed come here at the last minute.

As far as tourism air traffic is concerned, I must report that it is in a parlous state. Our short brief shows that quite distinctly. We have no connections with what are known as the hubs, the major American cities such as New York. We have not had any for years, not even with Chicago, for example.

I know that we have lost plenty of bids for conventions. The people would have come here, but either the fare posed a problem or, more likely, the increased point-to-point travel time made organizers of major conventions leery of Quebec City.

Mr. Pronovost: I am inclined to believe you, Mr. Racine. However, there is a very important contradiction to note. Under current federal regulations, it is possible to have a link between Quebec City and New York. No Canadian or American carrier is flying that route.

How do you explain that? You are requesting more direct routes to the United States and Quebec City can indeed have a direct link with New York. However, no carrier is currently using that route.

[*Texte*]

M. Racine: Ce que vous dites est vrai. J'apprécie que vous le souligniez. Mais, je pense qu'il faut se rappeler, si on recule de quelques années, qu'il y avait une ligne aérienne qui battait de l'aile. Elle n'existe plus aujourd'hui, c'était Québécair. Après une forte promotion, une mise en marché et un effort de marketing absolument sincère et sérieux, la compagnie avait commencé avec une connection, au rythme de deux fois par semaine, entre New-York et Québec. Je recule peut-être de quatre à cinq ans. La ligne avait commencé à porter des fruits.

Une autre ligne aérienne a maintenant les droits d'atterrissage et de trafic entre les deux points que vous venez de mentionner, monsieur Pronovost. Nous lui avons mentionné le fait qu'il serait peut-être temps et bon de recommencer cet exercice. On nous a répondu, peut-être à juste titre, mais je ne suis pas l'expert des experts en trafic aérien, que la rentabilité n'y était peut-être pas mais qu'elle pourrait venir un jour.

Nous croyons justement que l'ouverture du ciel par des lignes aériennes, avec des accords bilatéraux, faciliterait ces choses. Nous croyons qu'il y aurait un accroissement subit, les lignes aériennes étant capables de faire face à la compétition en se retroussant les manches et en utilisant une certaine imagination. La compétition, en général, n'est pas toujours si mauvaise. Il est possible d'aller chercher des marchés. Si on regarde le volume, il faut bien l'admettre, le volume domestique est limité au point de vue du transport des passagers. Il faut vraiment se tourner vers notre voisin américain.

Je pense que notre appui justifie, entre autres, ce cheminement. Nous sommes capables, et j'espère que nous en sommes capables, encore une fois, d'utiliser notre imagination et d'aller ramasser une part un peu plus grande d'un marché déjà existant du côté de la frontière. New-York et Québec, entre autres, sont deux points de destination. Peut-être Chicago aussi.

M. Pronovost: C'était ma troisième question. D'où proviennent les touristes américains pour le Québec, autant en hiver qu'en été? Quels sont les marchés potentiels selon vos études? Quelles réponses les hôteliers vous donnent-ils? Qu'est-ce qui devraient être développés dans une période assez rapprochée?

M. Racine: Monsieur Pronovost, j'ai mentionné à dessein New-York et Chicago. Ce sont justement deux organismes de ces régions qui ont regardé ce qui pouvait se passer à Québec. Ils se sont abstenus parce que le temps de parcours était absolument trop long. La tarification jouait aussi son rôle.

M. Pronovost: Le président du Bureau du tourisme d'Edmonton, je cois, a dit que peu importait la façon avec laquelle vous amènerez les tourismes américains ou les gens d'affaires américains, mais amenez-les!

• 1155

Pour lui, peu importe que ce soit une ligne aérienne canadienne ou américaine. Quelle est la position de votre organisme relativement à cette façon d'amener les touristes américains chez nous?

[*Traduction*]

Mr. Racine: What you are saying is true. I appreciate your pointing that out. But I think it is important to remind you that a few years ago there was an airline which was doing very poorly. It no longer exists; I am talking about Québécair. After a great deal of advertising, as well as sincere and serious efforts to launch and market this service, the company started with a connection, twice a week, betweew New York and Quebec. That was maybe four or five years ago. The company had already started reaping rewards.

Another airline now has landing and traffic rights between the two points you just mentioned, Mr. Pronovost. We have suggested ot them it might be time to try again, and a good idea too. I am not an air traffic expert, but they answered, perhaps rightly so, that it might not be economically viable right now but it could be in the future.

In fact, in our opinion, an open-skies regime with bilateral agreements would make things easier. We would expect a sudden increase, since the airlines would be able to compete if they rolled up their sleeves and used a little imagination. Generally speaking, competition is not always a bad thing. It is possible to tap new markets. If you look at the volume, we must admit that the domestic volume is limited in terms of passenger travel. We really have to turn to our American neighbours.

I think our support warrants that approach, among other things. Once again, we are all capable of using our imagination and to tap a little bit more of an existing market on the other side of the border. New York and Quebec City are two destinations among others. Perhaps Chicago is as well.

Mr. Pronovost: That was my third question. Are there as many American tourists in Quebec in the winter as in the summer? According to your studies, what are the potential markets? How have hotelkeepers reacted? What should be developed in the near future?

Mr. Racine: Mr. Pronovost, I purposely mentioned New York and Chicago. In fact, it was two organizations from those regions who had a look at what they could do in Quebec City. They went elsewhere because it would have taken far too long for them to get to Quebec City. The fare was also a factor.

Mr. Pronovost: The chairman of the Edmonton Tourism Bureau, I believe, said he does not care how American tourists or businessmen get there, as long as they get there somehow!

He does not care whether it is a Canadian or American airline. What is your organization's position regarding how American tourists travel to Quebec?

[*Text*]

M. Racine: Si je comprends bien votre question, il faut quand même être réaliste. L'aspect de la rentabilité doit être un critère. Nous touchons la question d'une façon sommaire mais qui en dit long. Nous avons mentionné dans notre mémoire que les lignes aériennes feraient du trafic dans les deux sens et que l'entreprise doit être rentable autant pour l'un que pour l'autre.

J'exclus la possibilité de faire du dumping. Je ne sais si c'est là le sens de votre question mais, on ne peut quand même pas attirer des touristes à tout prix, n'est-ce-pas? Je pense que l'accroissement du trafic qu'un «ciel ouvert» générerait ferait en sorte, qu'après un certain temps, les choses s'aménageraient d'une façon valable et financièrement intéressante pour les parties concernées.

M. Pronovost: Ma dernière question sera brève. Elle est complémentaire. Je voudrais tout de même la préciser. Êtes-vous indifférent au fait que ce soit un tranporteur américain qui fasse le service entre Québec et New-York plutôt qu'un transporteur canadien? Est-ce que vous êtes prêt à payer le prix pour développer l'industrie touristique, l'industrie des congrès, le développement industriel dans la ville de Québec?

M. Racine: Je répondrai à votre question comme ceci, sans vouloir l'éviter. Il est loin de notre pensée d'éliminer les lignes canadiennes déjà existantes. C'est dans le sens de notre mémoire lorsqu'il traite de l'aspect des pratiques déloyales. Il y aurait une autorité empêchant les plus gros d'avaler les plus petits. C'est ce qu'on voulait dire par la loi du plus fort lorsqu'on émettait des restrictions et des suggestions très fortes à ce sujet.

M. Pronovost: Je vous remercie monsieur Racine. Merci monsieur le président.

M. Marchi: Merci, monsieur le président. Je voudrais souhaiter la bienvenue à M. Racine et le remercier d'avoir fait le voyage à Montréal pour présenter son mémoire. Je m'excuse pour mon français.

Vous avez dit que vous étiez d'accord avec le cabotage à travers le Canada et les États-Unis. Est-ce que vous êtes conscient que l'industrie canadienne peut difficilement compétitionner avec les Américains? Vous avez mentionné un système d'appels.

Mais, est-ce que vous êtes certains que dans le domaine des emplois, de la compétition, l'industrie canadienne compétionnera avec les Américains?

M. Racine: Notre prétention, monsieur Marchi, est que oui. J'y ai touché un peu dans certains propos que je faisais tantôt à M. Pronovost. Il y a lieu de changer de routine, de changer un peu les techniques de marketing et de mises en marché qui feraient que les lignes aériennes canadiennes pourraient jouir et même profiter du système de cabotage. Si vous allez vers les États-Unis—encore une fois je ne veux pas être considéré comme un expert, loin de là—notre compréhension du dossier à ce moment-ci nous apprend que le cabotage est permis et très florissant à l'intérieur des États-Unis. Mais, lorsque des Canadiens veulent y entrer il y a des restrictions ou des contraintes majeures.

Ce nouvel accord devrait prévoir que le marché domestique qui est faible au Canada devrait s'ouvrir sur un marché américain vraiment plus fort si on le compare au nôtre. Je pense que l'aspect du cabotage serait bénéfique aux

[*Translation*]

Mr. Racine: If I understand your question, one still has to be realistic. Viability must be a criterion. We are merely touching on the issue, but it is a very important one. In our presentation we mentioned that the airlines would travel in both directions and that both routes would have to be viable.

I am excluding dumping in this. I do not know if that is the gist of your question, but we cannot try to attract tourists at all costs, can we? I think the increased traffic resulting from an open skies regime would, over time, prove very advantageous and profitable for those concerned.

Mr. Pronovost: My last question will be short. It is a supplementary one, but I would like to ask it anyway. Do you care whether it is an American carrier providing the service between Quebec City and New York rather than a Canadian one? Are you willing to pay the price to develop the tourism and convention industry, as well as other industries in Quebec City?

Mr. Racine: Without trying to evade your question, I will answer it as follows. We certainly do not want to eliminate the existing Canadian airlines. That is what our brief was referring to, in the part on unfair practices. There would be an authority to stop the bigger airlines from taking over the smaller ones. That is what we meant by the law of the jungle in connection with restriction and when we made very strong suggestions in that regard.

Mr. Pronovost: Thank you, Mr. Racine. Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Marchi: Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome Mr. Racine and thank him for having come to Montreal to present his brief. I must apologize for my French.

You said that you agree with cabotage throughout Canada and the United States. Are you aware that Canadian industry has a difficult time competing with the Americans? You mentioned an appeals system.

But are you sure that Canadian industry can compete for jobs against the Americans?

Mr. Racine: Mr. Marchi, we maintain that it can. I made some references to that in some remarks I made earlier to Mr. Pronovost. The routine should be changed, we have to change marketing and start-up techniques so that Canadian airlines can benefit if not profit from the cabotage system. If you look at the United States—and once again I do not want to be viewed as an expert, far from it—our understanding is that at the present time, cabotage is allowed and is flourishing within the United States. However, when Canadian companies want to enter the States, there are major restrictions and limitations.

Under this new agreement, our weak domestic market would be able to broaden its scope by getting in on the American market, which is much stronger than ours. I think the cabotage aspect would be beneficial to existing airlines. I

[*Texte*]

compagnies aériennes existantes présentement. Je ne voudrais pas nommer une ligne aérienne plutôt qu'une autre, mais nous en avons consultées avant de nous présenter ici aujourd'hui. Certaines lignes aériennes nous ont dit qu'elles étaient, en principe, favorables mais qu'elles avaient besoin d'une période d'adaptation. Vous remarquez d'ailleurs que nous acceptons cette idée d'une période d'adaptation pouvant aller jusqu'à cinq ans, pour permettre des ramifications, des associations de compagnies qui échangeront et négocieront pour faire face à ce problème plus que complexe présentement. Ce que l'on veut vraiment faire avec la politique de «ciel ouvert» va certainement ouvrir des trappes à souris, si vous me permettez l'expression.

• 1200

Mais il n'est pas dit qu'en affaires des gens audacieux, des gens compétents comme par exemple le groupe qui est passé avant moi, ne puissent relever le défi, monsieur Marchi. Car notre marché domestique étant tellement plus petit comparativement au marché voisin, je comprends mal que nous ne puissions pas, si vous me permettez l'expression, attaquer avec une agressivité plus forte que dans le passé et égratigner un marché qui est vraiment florissant avec des promotions, avec des systèmes, avec des nouveautés... Bref! Je laisse cela aux experts.

M. Marchi: Vous avez parlez de cinq années. Pendant ces cinq années, que recommandez-vous que nous puissions faire? Par exemple au sujet de cet accord entre nos deux pays, que nous recommandez-vous de faire pendant cette période, en matière touristique?

M. Racine: Écoutez, une fois que la page est tournée, si je comprends bien votre question, à savoir que l'espace aérien est ouvert d'une façon quand même élaborée, je devine qu'il y aurait à ce moment-là des ententes de répartition, appelons cela des échanges proportionnels.

Je pense que c'est quand même complexe ce qu'on touche là, à savoir si le plus gros va avaler le plus petit. Ce n'est pas tout à fait l'intention de votre Comité, je le sais. Ce n'est pas notre intention à nous non plus lorsqu'on suggère le cabotage.

Mais on peut se permettre de penser, par exemple, que le cabotage va améliorer la tarification interzone régionale, ce qui va engendrer un accroissement de trafic. Sans vouloir critiquer quelque ligne aérienne que ce soit entre Québec et Montréal, ça coûte quand même une fortune. Entre Québec et Toronto le tarif en direct est presque aussi cher que pour traverser l'océan et aller en Europe, en ce moment encore, n'est-ce pas?

Je pense qu'il y aurait un amenuisement des tarifs, une diminution, une baisse de prix quelconque sans que personne perde sa chemise, si vous me permettez une expression un peu banale, ce qui ferait que l'accroissement de trafic compenserait l'effet du cabotage, et ce plus particulièrement pour les régions, entre autres Québec.

[*Traduction*]

do not want to single out one airline, but we did consult them before coming here today. Some airlines said they agreed in principle but that they needed an adjustment period. In fact, you know we support the idea of a maximum 5-year adjustment period to enable companies to assess the ramifications and to negotiate this very complex problem we now face. The implementation of the open skies policy as it stands will certainly open a can of worms, if I may use that expression.

But it is quite possible that some bold businessman, some skilled people like those who appeared before me may pick up the challenge, Mr. Marchi. Our domestic market is so much smaller compared with our neighbours that I find it hard to understand that we cannot, if I may say so, tackle more aggressively than in the past and gain a share of a market which is really flourishing with advertising campaigns, new systems, innovations... Well! I let it to the experts.

Mr. Marchi: You have spoken about five years. Over that period, what would you recommend us to do? As far as this agreement between both countries is concerned, for instance, what would you recommend us to do during that period in the tourist industry?

Mr. Racine: Well, once the deal is made, if I understood well your question, that is to say once open-skies become a reality, I guess at that time some agreements would be made regarding distribution, or proportionate shares.

This is still a complex issue and one wonders whether the bigger one will swallow the smaller one. I know this is not the intent of your committee. It is not ours either when we are suggesting cabotage.

But one might think, for instance, that cabotage will improve regional inter-area rating, which in turn will increase traffic. Without reflecting upon any airline serving the Quebec-Montreal route, it is still very expensive. It is almost as expensive to fly direct between Quebec City and Toronto than to go overseas to Europe at the present time, is it not?

I think there would be some reduction in rates without anybody losing his shirt, if you will allow me such a trivial expression, so that the increase in traffic would upset the impact of cabotage, especially for regions such as Quebec.

[*Text*]

M. Marchi: Personnellement, je pense que l'identité canadienne, dans ce pays, est bien ancrée. Est-ce que vous pensez, comme homme d'affaires du monde du tourisme, particulièrement le tourisme canadien, que l'on pense plus à faire uniquement de l'argent? Ne croyez-vous pas que les Canadiens sont aussi fiers de voyager dans un avion canadien que dans un avion américain?

Deuxièmement, il y a beaucoup de Canadiens qui voyagent aux États-Unis. Vous parlez d'un plus grand nombre d'américains qui pourraient visiter le Canada avec cet accord. Est-ce que plus de Canadiens vont aussi voyager à Québec au lieu d'aller aux États-Unis? Cette situation est-elle dangereuse, en ce sens que moins de Canadiens pourraient se rendre dans la ville de Québec, par exemple?

Because it is a two-sided situation. Do you think now that we are opening greater channels north-south that yes, you may attract more Americans but we also may lose more Canadian tourism to the south rather than to Quebec City or to Atlantic Canada or to the Rockies?

• 1205

Mr. Racine: I did not expect this type of question, to be very frank with you. We board Air France, Swissair, Air Italia. Why would there be such a difference between people flying north-south using Delta out of Montreal day in and day out if some additional airlines were to do some cabotage in the hinterland? I do not see why Canadians should really be suffer any hindrance from that. I cannot see it. Maybe I am not answering you exactly to the point you were making. I do not see it as an obstacle. I think in transportation people want swiftness and a fair price, if not a lower price, if possible. They want security, good connections and time savings. I do not think people will turn up their noses at whatever is going on.

Mr. Marchi: You referred to a tribunal that may provide equality to our Canadian air industry vis-à-vis the Americans. You heard the testimony of Air Canada. When you say that you are in favour of some kind of a mechanism, it is assumed that you feel at this moment that there may be things that are obviously unequal in terms of the two industries. Could your council be a bit more specific and identify some of those areas that would give rise to the need for a tribunal-type appeal system?

Mr. Racine: I think you are getting at the crux of the matter. I am not sure whether I am expert enough to answer that. Nobody will expect this counter-proposal will be that easy. This is a big contract, and I do not think I am really able to answer that. Personally I cannot see how open skies would not benefit from Canada, because it is the same principle as a bigger market opening up, with more subtlety,

[*Translation*]

Mr. Marchi: I, for one, think that the Canadian identity is well rooted in this country. As a businessman in the tourism industry in Canada in particular, do you believe that profit making is the only motive? Do you not believe that the Canadian people are just as proud to fly in a Canadian aircraft than in an American one?

Secondly, there are many Canadians travelling to the United States. You said that more Americans might come to Canada thanks to this agreement. Will there also be more Canadians travelling to Quebec instead of going south to the United States? Is there a danger here, whereby less Canadian could go and visit Quebec City, for instance?

Il y a en effet un revers à la médaille. Maintenant que les voies de communication Nord-Sud vont être plus ouvertes pensez-vous que vous réussirez à attirer un plus grand nombre d'Américains mais que nous risquons du même coup de perdre une certaine proportion de touristes canadiens qui préféreront aller vers le Sud plutôt que de visiter la ville de Québec ou la région de l'Atlantique ou les Rocheuses.

M. Racine: Pour être franc avec vous, je ne m'attendais pas à ce genre de question. Nous utilisons les avions d'Air France, de la Swissair, d'Air Italia. Pourquoi y aurait-il une telle différence entre les gens qui utilisent régulièrement les services de la compagnie Delta, à partir de Montréal pour aller vers le Sud, si quelques autres compagnies aériennes étaient autorisées à faire du cabotage sur le marché intérieur? Je ne vois pas pourquoi les Canadiens devraient en être privés. Je ne comprends pas. Je ne réponds peut-être pas exactement à la question que vous avez posée. Cela n'est pas un obstacle, à mon avis. En matière de transport, les gens veulent un service rapide et à juste prix, voire un prix inférieur, si possible. Ils veulent la sécurité, de bonnes correspondances et ils veulent aussi gagner du temps. Je ne pense pas que les gens réagiront de façon négative à la situation quelle qu'elle soit.

M. Marchi: Vous avez parlé d'un tribunal susceptible d'assurer l'égalité entre l'industrie aérienne canadienne et l'industrie américaine. Vous avez entendu le témoignage des responsables d'Air Canada. Quand vous dites que vous êtes en faveur d'un mécanisme quelconque, cela sous-entend que vous estimez pour le moment qu'il existe certaines injustices entre les deux industries. Votre conseil pourrait-il être un peu plus précis et nous indiquer certains secteurs dans lesquels un système d'appel genre tribunal pourrait être nécessaire?

M. Racine: Vous touchez-là au coeur du problème. Je ne sais pas si je suis suffisamment compétent pour répondre à cette question. Personne ne s'attend à ce que cette contre proposition soit facile à appliquer. Il s'agit d'un contrat important et je ne pense pas être en mesure d'y répondre. Pour ma part, je ne vois pas pourquoi l'ouverture des espaces aériens ne pourrait pas être avantageuse pour le Canada, puisque le principe est le même que pour l'expansion d'un marché, avec plus de subtilité,

[*Texte*]

avec plus de possibilités qui restent, évidemment, à être négociées. Vous touchez vraiment au point très, très important du dossier. Comment faisons-nous la répartition entre le plus gros du marché, qui est celui des États-Unis, et qui va chercher à entrer au Canada et vice versa?

C'est là où il va falloir faire preuve d'innovation de la part des transporteurs canadiens. Il va falloir y mettre de l'investissement. Je pense que cela a été touché plus tôt, à savoir que peut-être certaines corporations aériennes canadiennes auront besoin d'un peu plus de capital pour se ramifier, si je puis dire, et pour «patiner» aussi vite que les autres comme c'est déjà le cas de l'autre côté de la frontière.

Je pense que ce sont des choses que votre Comité spécial, avec de l'expertise meilleure que la mienne, pourrait découvrir pour en arriver à des solutions favorables.

Mr. Angus: Mr. Racine, I welcome you to the committee. I will say at the outset, having visited Quebec City a number of times, that I find it has to be the premier tourist attraction of North America. Anything we can do to facilitate the people moving into your city so they can enjoy the history and the vibrancy I think is very important.

You and Thunder Bay cannot compare. That is where Mr. Comuzzi and I come from. That is on the record too, yes.

In your list of recommendations, sir, you focused on rates—compulsory tabling of fares and the prevention of unfair rate setting. Obviously you have some fears that in an unregulated open skies situation there is the potential for gouging. Perhaps that is based on your existing experience with the kind of prices you were talking about from Quebec City to Montreal and from Montreal to Toronto. Perhaps you could elaborate on that for us.

• 1210

Mr. Racine: Thank you, Mr. Angus. First of all, thank you very much for thinking that Quebec is a prime location—I think after San Franciso and Vancouver as well. Yes, I guess we indeed rate amongst the first three nicest locations from which airlines should really benefit.

With regard to the word "fear", I do not think that is exactly our thinking behind our suggestion. Nor is it an apprehension; it is just a fact of life that if, say, too large an organization really wants to break a market, if they have no parameters to block them then the very small ones or the smaller ones could be swamped out. It is with this in mind that we feel it only reasonable—and this, by the way, could be quite useful for both sides of the border—some smaller American airlines could be swamped out by a larger-sized Canadian one. As I say, it is with this in mind that unfair practice in any kind of market, especially the airline industry, I think, has to be regulated. It is only common sense.

[*Traduction*]

with more opportunities that obviously have to be negotiated. You are really getting at the crux of the matter. How are we going to make a distribution between the larger market, that of the United States, and those who will try to penetrate the Canadian market and vice versa?

This is one area where Canadian carriers will have to be innovative. They will have to make investments. That matter has been dealt with earlier when it was said that some Canadian airlines might need more capital to expand their services, and to react as fast as their competitors as is already the case south of the border.

Those are matters that your special committee which has more expertise than I do might explore in order to find some favourable solutions.

M. Angus: Monsieur Racine, je vous souhaite la bienvenue à notre comité. Je tiens à dire sans tarder, après avoir visité Québec à diverses reprises, que cette ville est la première attraction touristique de l'Amérique du nord. Il est essentiel de faire tout notre possible pour faciliter l'acheminement des visiteurs vers votre ville pour leur permettre de profiter de son histoire et de sa vie trépidante.

Thunder Bay et Québec ne sont pas comparables. M. Comuzzi et moi-même venons de cette ville. Cela a été également consigné au compte-rendu.

Dans la liste de recommandations que vous formulez, monsieur, vous insistez sur les tarifs—le dépôt obligatoire des tarifs et l'interdiction de la tarification déloyale. Vous craignez manifestement que si le transport aérien est déréglementé, certains ne profitent de la situation. Cette crainte se fonde peut-être sur votre expérience relativement aux tarifs en vigueur sur les lignes Québec-Montréal et Montréal-Toronto. Vous pourriez peut-être nous en dire plus sur ce point.

M. Racine: Merci, monsieur Angus. Je vous remercie tout d'abord de vos compliments à l'égard de l'attrait touristique que représente Québec qui, je pense, vient après San Francisco et Vancouver. Il est un fait que notre ville se place parmi les trois plus belles villes susceptibles de procurer des avantages aux compagnies aériennes.

Vous aviez dit que nous avions des «craintes», mais je ne pense pas que c'est ce qui motive notre proposition. Ce n'est pas non plus une appréhension; il est tout simplement réaliste de dire que si un organisme très important veut vraiment pénétrer un marché et s'il n'existe aucun paramètre pour l'en empêcher, ce sont les compagnies moins importantes qui seront éliminées. C'est dans cet esprit que nous estimons logique—et cela pourrait d'ailleurs se révéler fort utile des deux côtés de la frontière—que certaines petites compagnies aériennes américaines risquent d'être éliminées par une compagnie canadienne plus importante. Je le répète, c'est dans cet esprit qu'il faut réglementer le marché pour éviter des pratiques déloyales, surtout dans l'industrie aérienne. C'est du simple bon sens.

[*Text*]

How can we do this? We are kind of advancing the philosophy, but as to the mechanics, I am again afraid that we are not here to really suggest an exact timetable or way of doing it. If we had time, maybe we could work along with a committee like this and find out. But I think the industry would be better than ourselves as an impartial or third side party to really get involved in that.

Mr. Angus: I am not sure the industry would be neutral on this matter, given that they are the ones who are making the decisions.

Mr. Racine: You have a point. We would not disregard participating in such a discussion.

Mr. Angus: Although it is outside the mandate of this committee, I think I am hearing you call for a similar kind of environment in the domestic situation so that consumers and cities once again have at least some protection against excessive rate increases.

Mr. Racine: Of course.

Mr. Angus: There is another area that you raised in your recommendations, and Mr. Marchi talked a bit about it. You used the term "reciprocal cabotage". I am wondering if you could explain that a little more. Like "open skies", there are almost as many definitions of cabotage as there are for open skies. By "reciprocal cabotage" do you mean that both countries have full access to each other, or in a limited way having access within each other's country?

Mr. Racine: In principle, Mr. Angus, it might be the ideal solution, but in fact how can you proportion? The American side with regard to the Canadian side, how can you really balance things? To repeat the expression, this is the crux of the matter. How can you really give and take in a very proportional manner when the bulk of the airline transportation in North America is being done more on the south side than on the north side? That is why I said that we would benefit as a country from an open skies situation.

If I am well informed, cabotage in the States has meant that whenever some Canadian lines operating in the United States wanted some cabotage in a secondary city as to the landing points, I think they have up until now met very stiff resistance, if not opposition. So this new accord would, I gather, open up the possibility of cabotage down the road.

Again, I repeat, after consultation with some of our members who are in the airline industry, they do not seem to be so scared about having this opening of cabotage in Canada because they would in fact have reciprocity in the States. With that in mind, if we use a little bit more imagination and maybe change our ways and routines of operation, we might find we would pick up some percentage of the market in the States.

I say this tentatively. I am not sure. I am not the operating airline, but I feel that if you attack a market with the proper means and ways, it is very seldom that you do not end up with some benefits.

[*Translation*]

Comment y parvenir? Nous formulons une théorie, mais pour ce qui est de la pratique, je crains là encore que ce ne soit pas à nous de proposer un échéancier ou une méthodologie précise. Si nous en avions le temps, nous pourrions peut–être travailler en collaboration avec un comité comme le vôtre en vue de faire certaines suggestions. Toutefois, je pense que l'industrie est mieux placée que nous pour participer à ce genre d'études en tant que tierce partie impartiale.

M. Angus: Je ne sais pas si l'industrie serait neutre dans cette affaire, étant donné que c'est elle qui prend les décisions.

M. Racine: Votre argument est valable. Nous ne refuserions pas de participer à de telles discussions.

M. Angus: Même si cela sort du mandat de notre comité, je pense vous avoir entendu proposer que l'on crée un milieu semblable sur le marché intérieur de façon à ce que les consommateurs et les villes jouissent à nouveau d'une certaine protection contre toute hausse de tarif exagérée.

M. Racine: Évidemment.

M. Angus: Vous abordez un autre point dans vos recommandations, et M. Marchi en a parlé brièvement. Vous avez parlé de «cabotage réciproque». J'aimerais que vous nous expliquiez votre pensée à cet égard. Tout comme pour «ciels ouverts», il existe un nombre illimité de définitions du cabotage. Par «cabotage réciproque», entendez–vous que les deux pays auront libre accès au marché de l'autre, ou imposera–t–on certaines limites?

M. Racine: En principe, monsieur Angus, ce serait la solution idéale, mais comment faire la répartition? Comment réaliser un juste équilibre entre les intérêts américains et canadiens? Pour reprendre ce que j'ai dit plus tôt, c'est là le coeur du problème. Comment faire des concessions et prévoir des échanges proportionnels quand l'essentiel des services aériens, en Amérique du Nord, s'effectue au sud plus tôt qu'au nord de la frontière? C'est pourquoi j'ai dit que notre pays aurait tout à gagner si le réseau aérien était intégré.

Si mes renseignements sont exacts, le cabotage aux États–Unis signifie que chaque fois qu'une compagnie aérienne canadienne exploitant ces services aux États–Unis a voulu desservir une ville secondaire à partir des points d'atterrissage, elle s'est heurtée jusqu'ici à une très vive résistance, sinon une opposition. C'est pourquoi ce nouvel accord augmenterait, je suppose, les possibilités de cabotage à l'avenir.

Je le répète, après avoir consulté certains de nos membres qui oeuvrent dans l'industrie aérienne, nous avons constaté qu'ils ne craignent pas vraiment les répercussions du cabotage au Canada car les compagnies canadiennes auraient les mêmes droits aux États–Unis. De ce fait, en faisant preuve d'un peu plus d'imagination et en modifiant nos méthodes d'exploitation, nous pourrions peut–être récupérer une partie du marché américain.

C'est une hypothèse, car je n'en suis pas certain. Je ne suis pas la compagnie aérienne exploitante, mais j'estime que si l'on s'attaque à un marché en utilisant les moyens voulus, on finit pratiquement toujours par y gagner quelque chose.

[*Texte*]

• 1215

Mr. Angus: In your answer, Mr. Racine, you made reference to stopping at one city and then going on to a second one in the States. That is clearly the recommendation from Air Canada. That is the kind of cabotoge they want, sort of an online cabotoge. Is that the limit of what you are suggesting? Or are you actually seeking the opportunity for Air Canada or Canadian to fly around in circles in the United States, picking up and dropping off and not even coming back to Canada with some of their equipment?

Mr. Racine: The demand in the market, I believe, would proportionately in time generate enough and proper measures for such airlines to really benefit from it. Again, this is the question mark. In the business are sometimes ups and downs. You have market change; economies do change now and then. But you have to look at this situation on a long-term basis, on a long haul. Yes, I think we would benefit from it.

Mr. Angus: My final question goes back to the whole tourism aspect of the concept of open skies. Most communities have done some marketing studies to find out where they get most of their current customers from. Depending on where you are and the type of transportation mode you have, it could be within a 600-mile radius. Other communities with international flavour like Quebec City would probably be much broader. Has the City of Quebec, its tourist people, the Chamber of Commerce, done any long-range marketing studies to determine which specific cities in the United States, if any, would be prime markets for air linkages based on tourist potential?

Mr. Racine: Yes, Mr. Angus, we have mentioned on purpose destinations like New York, of course, and Chiacago. I did not mention Boston because spasmodically we have had direct connection for the past few months, but it has been on and off over the years. So Boston is one destination.

Over my years of travelling a bit, I recall whenever I would have to do business. . .and if I may just mention quickly a couple of examples. To get from Quebec City to Detroit or Chicago you would lose just about a day to get there, so how can you backtrack business out of the States, the U.S. tourist market, into Quebec City? That is why I say that cabotoge would influence and support direct lines first where the fuelling could be done between secondary and third inter-land cities, in order to get those big conventions, *ces congrès énormes.*

With regard to statistics, we know what we have lost, and that is what we want to recuperate. That is why we are decisive about saying that yes, open skies is one of the answers, because we know it would open up the market. You

[*Traduction*]

M. Angus: Dans votre réponse, monsieur Racine, vous avez parlé de faire escale dans une ville donnée et de desservir ensuite une deuxième ville aux États-Unis. C'est justement ce qu'a recommandé Air Canada. C'est le genre de cabotage que souhaite pouvoir faire cette compagnie, une sorte de cabotage direct. Est-ce également ce que vous proposez? Ou souhaitez-vous qu'une compagnie comme Air Canada ou Canadien puissent effectuer des vols n'importe où aux États-Unis, en embarquant ou en débarquant des passagers sans même revenir au Canada avec une partie de son équipement?

M. Racine: C'est la demande du marché qui, à mon avis, justifiera en temps voulu les mesures qu'il convient de prendre pour que ces compagnies aériennes en tirent des avantages. Là encore, c'est un point d'interrogation. Dans les affaires, il y a parfois des hauts et des bas. Le marché évolue, et les facteurs économiques aussi. Il faut toutefois envisager la situation à long terme, à longue échéance. Oui, je pense que nous pourrions en tirer des avantages.

M. Angus: Ma dernière question porte sur le principe de l'intégration du réseau aérien dans le contexte de l'industrie touristique en général. La plupart des localités ont fait des études de marché pour savoir d'ou proviennent la majorité de leurs clients actuels. Selon l'endroit où l'on se trouve et le mode de transport dont l'on dispose, les gens viennent d'endroits situés dans un rayon de 600 milles. Les visiteurs viennent sans doute de beaucoup plus loin lorsqu'il s'agit de villes qui présentent un attrait sur le plan international, comme Québec. La ville de Québec, les responsables de l'industrie touristique, la Chambre de commerce, ont-ils fait des études de marché à long terme pour déterminer quelles villes précises aux États-Unis, le cas échéant, constitueraient des marchés importants pour des liaisons aériennes, en fonction de leur potentiel touristique?

M. Racine: Oui, monsieur Angus, nous avons mentionné à dessein des destinations comme New York, bien entendu, et Chicago. Je n'ai pas parlé de Boston parce qu'il y a eu à intervalles irréguliers des liaisons directes vers cette ville ces derniers mois, mais le service a été interrompu au fil des ans. Boston est donc une destination possible.

Pendant les années ou j'ai voyagé assez souvent, je me rappelle de cas ou j'avais des affaires à régler. Si vous le permettez, j'aimerais vous citer un ou deux exemples. Il fallait presqu'une journée entière pour se rendre de Québec à Détroit ou Chicago, et c'est pourquoi il est difficile d'accaparer une partie du marché touristique américain au profit de Québec. C'est pourquoi je dis que le cabotage favorisera en premier lieu les liaisons directes pour lesquelles l'approvisionnement en carburant pourra se faire entre les villes intérieures, secondaires et tertiaires, afin d'obtenir le marché de ces congrès énormes.

Quant aux statistiques, nous savons ce que nous avons perdu et c'est ce que nous tenons à récupérer. C'est pourquoi nous n'hésitons pas à déclarer que l'intégration du réseau aérien est une solution possible car nous savons que

[*Text*]

will not get conventions, you will not get groups and organizations in the thousands—and we are talking about these big sizes—out of Chicago, Detroit and New York if you have to change planes twice between the time you start boarding up and arrival time.

Mr. Angus: I can appreciate that because for me to get to Quebec City, I would at least have to go to Toronto and maybe even here to Montreal before I can go on. It is not much different within Canada from between Canada and the U.S. Thank you very much for your presentation this morning, sir.

Mr. Schneider: *Bienvenue à Montréal, monsieur Racine.* That and a couple of other phrases—I am dislodging a few anglophone linguistic blockades that have existed in my mind—were the best I could acquire out of two weeks in Saint John along with Sergio Marchi, but obviously he came into this world better equipped than I did in that particular area.

I am quite impressed with the intensity with which your chamber views the business opportunity. It reminds me quite a bit of, by way of reputation, an Alberta business perspective. That observation caused me to think that we have been exposed to three perspectives. We have had the perspective of the unions, and I am generalizing there, the unions who have said to go very slowly, to not open up the bilaterals at all. The status quo is sufficient. We have had the chambers, on the other hand, and some tourism associations, saying, open everything, bring people to Canada or allow people to flow freely between Canada and the United States regardless of who does it—to the middle road, which says yes to some things and no to others, just be careful what stays in.

• 1220

With respect to all the advice we are getting, my first question to you is if you believe there are agencies that should be represented, if not at the bargaining table at least on an advisory basis, when we recommence the renegotiation of the bilateral. Are there other agencies in Quebec at which you might point a finger that should be there, or the principle of it?

Mr. Racine: The direct answer to your question is yes. As observers I think it would be well worth it. That is our suggestion with regard to being able possibly to inject, in an observation manner, some comments, or indeed some suggestions.

You mentioned in your preamble that some organizations are pro or con with regard to open skies. As a region we have had—and our brief suggests this very concretely—to fight for every inch of improvement with regard to the Quebec City airport in so many manners and forms that it is why we touch base with the regional aspect.

I will name one of the airlines operating in Quebec City with, I understand, a lot of success. We had to fight very hard to have Air Alliance establish its head office in Quebec City so that they would understand the hinterland problems and

[*Translation*]

cela élargira le marché. Il est impossible de faire venir des groupes et des organismes par milliers—car c'est bien ce dont il s'agit—de Chicago, de Détroit ou de New York s'il faut changer d'avion deux fois entre le départ et l'arrivée.

M. Angus: Je comprends fort bien ce que vous dites car, pour me rendre à Québec, il me faudrait aller d'abord à Toronto, puis éventuellement à Montréal avant de poursuivre ma route. La situation est la même pour les lignes entre le Canada et les États-Unis que pour les lignes intérieures du Canada. Merci beaucoup pour votre exposé, monsieur.

M. Schneider: Bienvenue à Montréal, monsieur Racine. Cette phrase et une ou deux autres—je me débarrasse peu à peu de certains obstacles linguistiques anglophones qui existaient dans mon esprit—sont à peu près tout ce que j'ai pu apprendre après avoir passé deux semaines à Saint-Jean avec Sergio Marchi, lequel a manifestement beaucoup plus de talent naturel que moi dans ce domaine.

L'importance que votre Chambre de commerce accorde aux possibilités commerciales m'impressionne vivement. Cela me fait penser d'une certaine façon au point de vue qu'aurait une entreprise albertaine. Cette observation me porte à croire qu'on nous a présenté trois points de vue différents. Il y a eu celui des syndicats, et je fais ici une généralisation, lesquels nous ont demandé de faire preuve de prudence et de ne pas élargir les conditions des accords bilatéraux. Pour eux, les conditions actuelles suffisent amplement. D'un autre côté, les chambres de commerce et certaines associations touristiques nous ont dit de tout ouvrir, d'amener les gens au Canada ou de permettre aux gens de se déplacer librement entre le Canada et les États-Unis, peu importe le transporteur. D'autres estiment qu'il faut dire oui à certaines choses et non à d'autres et faire preuve de prudence.

Vous pouvez donc voir qu'on nous donne toutes sortes de conseils. Ma première question est la suivante: croyez-vous que certains organismes devraient être représentés, sinon à la table des négociations du moins à titre consultatif, lorsque nous reprendrons les négociations en vue d'un accord bilatéral? Y a-t-il d'autre organismes au Québec qui devraient être à votre avis consultés ou représentés?

M. Racine: La réponse directe à votre question est oui. En tant qu'observateurs, je pense que, cela vaudrait la peine. Nous disons qu'en tant qu'observateurs, il serait possible de faire certains commentaires ou même certaines suggestions.

Vous avez mentionné dans votre préambule que certains organismes sont pour ou contre l'ouverture des espaces aériens. En tant que région,—et nous le disons de façon très concrète dans notre mémoire—nous avons dû nous battre sur tellement de terrains pour obtenir la moindre petite amélioration à l'aéroport de Québec, que nous ne pouvons pas faire autrement que d'être au courant de l'aspect régional.

Je nommerai une ligne aérienne qui dessert Québec avec beaucoup de succès. Nous avons dû nous battre très fort pour obtenir qu'Air Alliance vienne établir son siège social à Québec pour mieux comprendre les problèmes de l'arrière-

[*Texte*]

ramifications that were required. If we make a comparison between three cities, let us say Toronto, Montreal, and Quebec City, as far as airport management and operation are concerned, they had to be exposed. That was our feeling, and we are looking at the process, which took about five years. They of course have been in business maybe just a couple of years in Quebec, but I think they find it to their satisfaction.

He is not here, but Mr. Taylor was just asking me about Air Alliance and their progress in Quebec. He was confiding to me just a few minutes ago that they are very pleased with the fact that for once a major airline in Canada had—further to our lobbying, I must agree—understood that the regional aspect is a different market from the big centres. When we plug the regional aspect of airlines and air traffic, we feel—and I do not think we can go wrong on this eventually—that cabotage will have the result of emancipation of the regions.

If the Canadian airlines are smart enough—and this is not a criticism, quite the contrary; I know that they are smart enough—then they will have to pedal on the right bicycle and really dig into the market, which is bigger on the other side. Open skies would create that opportunity, with intricacies, with complications, with all kinds of negotiations going on. Not everything will be settled around this table this morning, but I am quite sure that the able people we have in the airline industry in Canada can really face up to the challenge. If they cannot, well, that is another problem, and you and I as passengers will suffer by it anyway.

Everybody has to change situations. Evolution is the word of the day. Nothing can stay at a standstill, can it?

Mr. Schneider: You have raised a very interesting point. You said that not everything was said that could or should be said at the table this morning. Do you fault the process, or do you suggest that this is not the milieu in which that sort of dialogue should be undertaken?

Mr. Racine: No, far from it. It is the right milieu, but with the time that is allowed for people presenting things, you cannot dig in. I mentioned in our brief that this is a brief summary of what could be said. The technicalities of it all are a little more complex than just what we proposed to you this morning. I hope you understand that we are not trying to cut corners, but to dig it in, that is a different story.

• 1225

Mr. Schneider: You strengthen the point that in negotiations we should be relying fairly heavily on observers?

Mr. Racine: I am sure you would get interesting signals. At least that is why we are here this morning. We are not trying to be the umpires, far from it, and I hope you do not judge us as trying to pose as experts. We are far from being experts.

Mr. Schneider: No, I do not think that any of us are experts, but I think we will become closer to that status the more we go through this process.

[*Traduction*]

pays et tout ce que cela comporte. Si nous comparons trois ville, disons Toronto, Montréal et Québec, pour ce qui est de la gestion et de l'exploitation des aéroports, elles devaient être exposées. C'était notre impression, et nous examinons le processus qui a pris environ cinq ans. Cette société ne dessert la ville de Québec que depuis quelques années, mais je pense qu'elle en est satisfaite.

Monsieur Taylor n'est pas ici, mais il me demandait tout à l'heure comment les choses se passaient pour Air Alliance à Québec. Il me disait il y a quelques minutes qu'ils sont très heureux que pour une fois, une grande ligne aérienne au Canada—à la suite de notre lobbying, j'en conviens—ait compris que les marchés sont différents dans les régions par rapport aux grands centres. Si nous faisons valoir l'aspect régional des lignes aériennes et du trafic aérien, c'est qu'à notre avis—je ne pense pas que nous pouvons nous tromper à ce sujet—le cabotage aura pour résultat l'émancipation des régions.

Si les lignes aériennes canadiennes sont assez habiles—et cela n'est pas une critique, bien au contraire; je sais qu'elles le sont—alors elles devront vraiment aller chercher leur part du marché qui est plus importante de l'autre côté. L'ouverture des espaces aériens leur permettrait de le faire, avec toutes les complications, toutes les complexités et toutes les négociations que cela comporte. Nous n'allons pas tout régler autour de cette table ce matin, mais je suis certain que les gens compétents qui travaillent dans l'industrie des lignes aériennes au Canada sont tout à fait capables de faire face au défi. S'ils ne le peuvent pas, et bien c'est un autre problème, et vous et moi en souffriront de toute façon en tant que passagers.

Tout le monde doit changer de situation. Tout doit évoluer aujourd'hui. Rien ne peut rester au point mort, n'est-ce pas?

M. Schneider: Vous avez soulevé un point extrêmement intéressant. Vous avez dit que tout ne pourrait être dit à cette table ce matin. Blâmez-vous le processus, ou voulez-vous dire qu'il ne s'agit pas du genre de tribune pour engager un tel dialogue?

M. Racine: Non, loin de là. C'est la bonne tribune, mais étant donné le temps qui est alloué aux gens pour faire valoir leur point de vue, on ne peut pas entrer dans les détails. Dans notre mémoire, je dis qu'il ne s'agit que d'un bref résumé de ce qui pourrait être dit. Toute la question est beaucoup plus complexe que ce que nous vous avons proposé ce matin. J'espère que vous comprenez que nous n'essayons pas d'arrondir les coins, mais de là à approfondir la question, c'est une autre histoire.

M. Schneider: Vous faites valoir le point de vue selon lequel nous devrions beaucoup compter sur les observateurs au cours des négociations.

M. Racine: Je suis certain qu'ils vous diraient des choses intéressantes. Du moins c'est pour cette raison que nous sommes ici ce matin. Nous n'essayons pas d'être des arbitres, loin de là, et j'espère que vous ne penserez pas que nous voulons nous faire passer pour des experts. Nous sommes loin d'être des experts.

M. Schneider: Non, je ne pense pas qu'aucun d'entre nous soyons des experts, mais je pense que nous le deviendrons de plus en plus à mesure que progressent nos audiences.

[*Text*]

I have a question that deals with the Quebec City airport and its operation. Has there been any discussion with respect to the development of an airport authority? If there has, do you think that there are some constraints placed upon the operation of the Quebec airport that, if they were removed, would allow Quebec City to compete better with—

Mr. Racine: You are hinting at privatization, are you not?

Mr. Schneider: I hope I was not hinting at anything, but—

Mr. Racine: This is what you have in mind when you questioned the point. Is that it?

Mr. Schneider: A very good observation. I had not realized that was what I was getting at, but yes.

Mr. Racine: We have shown interest in the airport for a long, long time back, when the airport itself could not land the big carriers like the 747s and so on. We did not have the right, but we have that now.

With regard to the local authority, the Chamber of Commerce has set up a society which is looking into the possibility of co–managing or having a co–partnership with the present authorities in managing the airport in Quebec.

On the question of whether we feel that it is proper and operational, I think the present management should be congratulated. The Quebec airport and the traffic have really improved substantially, and apparently even during the present economy slack is still fairly viable and active. Let us hope it continues.

With regard to a private organization coming in and managing the airport and its services, again maybe imagination and a different way and different concepts of doing things might help in promoting it, adding to a recipe which is working pretty well right now. Again, this evolution of things, this trying to improve on things, this trying to develop the land which is adjacent to the airport, are being thought of right now.

I will be very frank with you and say I was interested and got involved in seeing how the Nice airport in France—maybe everybody knows Côte D'Azur—is managed. It might be of interest for you to know that it has been operated by the Chamber of Commerce of Nice for the past 27 years. Of course we got some input from them on what they are doing there. This does not mean what is being done in Europe should be exactly copied into Canada but, yes, we are also active and quite interested in looking at what is going on there, with of course the thought in mind of improving the services, the connections and, of course, the production of it all.

Mr. Schneider: Regarding private involvement, I had also in mind the involvement of the municipality or such an organization as the Chamber of Commerce. It was a little more broadly focused than just simply the word "private".

Mr. Racine: We are very involved and, I would hope, up to date, at this time.

Mr. Belsher: I welcome the Quebec Chamber of Commerce to our hearings. Thank you very much, Mr. Racine, for coming.

[*Translation*]

J'ai une question au sujet de l'aéroport de Québec et de son fonctionnement. Y a–t–il eu des discussions au sujet de la mise en place d'autorités aéroportuaires? Si c'est le cas, croyez–vous que si on éliminait certaines contraintes qui limitent l'exploitation de l'aéroport de Québec, cela permettrait à Québec de mieux concurrencer. . .

M. Racine: Vous faites allusion à la privatisation, n'est–ce pas?

M. Schneider: J'espère que je ne faisais pas allusion à quoi que ce soit, mais. . .

M. Racine: C'est ce à quoi vous pensiez lorsque vous avez posé la question, n'est–ce pas?

M. Schneider: Très bonne observation. Je ne m'étais pas rendu compte que c'est là où je voulais en venir, mais oui.

M. Racine: Notre intérêt pour cet aéroport remonte à très, très loin, lorsque l'aéroport ne pouvait pas encore accueillir les gros porteurs comme les 747. Nous n'en avions pas le droit, mais maintenant nous l'avons.

En ce qui concerne les autorités locales, la Chambre de commerce a mis sur pied une société qui étudie la possibilité d'une co–gestion ou d'un partenariat avec les autorités actuelles pour administrer l'aéroport de Québec.

Pour ce qui est de savoir si cela est indiqué et opérationnel, j'estime que l'administration actuelle mérite des félicitations. L'aéroport de Québec et le trafic aérien se sont considérablement améliorés et il semble que même malgré le ralentissement économique que l'on connaît à l'heure actuelle, l'aéroport est toujours viable et actif. Espérons que cela va continuer.

En ce qui concerne la possibilité qu'un organisme privé vienne gérer l'aéroport et ses services, encore une fois l'imagination et une façon peut–être différente de faire les choses pourraient contribuer à promouvoir cette possibilité, en s'ajoutant à une formule qui fonctionne assez bien à l'heure actuelle. Encore une fois, on songe actuellement à faire évoluer les choses, à essayer d'améliorer la situation, à mettre en valeur les terres qui sont adjacentes à l'aéroport.

Je serai franc avec vous et je vous dirai que j'ai voulu voir comment l'aéroport de Nice en France est administré—tout le monde connaît la Côte d'Azur. Vous trouverez peut–être intéressant d'apprendre que depuis les 27 dernières années, c'est la Chambre de commerce de Nice qui administre l'aéroport. Évidemment, nous leur avons demandé comment les choses fonctionnaient là–bas. Cela ne veut pas dire que le Canada devrait copier exactement ce qui se fait en Europe, mais nous nous intéressons beaucoup à ce qui se passe là–bas, car nous voulons améliorer les services, les correspondances et bien sûr, la production.

M. Schneider: En ce qui concerne la participation de sociétés privées, je pensais également à la participation de la municipalité ou d'un organisme comme la Chambre de commerce. Je ne voulais pas tout simplement parler des sociétés privées comme telles.

M. Racine: En ce moment, notre participation est très importante et nous l'expérons, pertinente.

M. Belsher: Je souhaite la bienvenue à la Chambre de commerce de Québec. M. Racine, je vous remercie d'être venu.

[*Texte*]

You really have highlighted what we have been hearing across the country, that we need a more open regime because of the fact that there are gains to be made by various communities in Canada with greater access to north-south traffic.

• 1230

I was also pleased to see that you spoke about phasing-in over a period of time and safeguards. We are not just looking at our airline industry per se; we also have to think in terms of what the chamber represents, what the tourist bureaus represent and what the business people represent, the people who have to make the economy go.

I just want to thank you very much, Mr. Racine, for giving us your input this morning. It helps reinforce what we have been hearing as we have gone across the country.

Mr. Racine: Thank you, Mr. Belsher.

Le président: Monsieur Racine, nous vous remercions pour votre présentation de ce matin.

Please excuse the members who had other commitments, but I can assure you that your remarks are on the record. They will certainly be taken into consideration in formulating our report to the minister and to Parliament. Thank you very much for making the trip down here today. We really appreciate you appearing before us.

The meeting is adjourned until 1.30 p.m. today.

AFTERNOON SITTING

• 1336

The Vice-Chairman: I call this meeting to order.

Our next witnesses are from Air Charter Systems. I will let them introduce themselves. We certainly look forward to your presentation.

Mr. Richard Look (Vice-President, Planning, Air Charter Systems): Thank you, Mr. Chairman.

Il nous fait plaisir de participer avec vous à cette importante entreprise de révision de l'accord bilatéral. Avant de commencer, j'aimerais vous présenter les membres de notre groupe. Ce sont M. Walter Hansen, qui est notre conseiller général et avocat aux États-Unis; et M. Gerry Mahony, adjoint au président.

Qui est ACS? Air Charter Systems est une nouvelle compagnie canadienne qui a été créée il y a quatre ans et qui exploite exclusivement du cargo. ACS est la seule compagnie canadienne qui se consacre entièrement au transport des marchandises. Elle a commencé ses activités il y a quatre ans avec un avion, un DC-8, elle a augmenté sa flotte à deux, et nous en avons maintenant trois.

Son champ d'activité est, d'abord et avant tout, des nolisements qu'elle fait à travers le Canada, entre le Canada et l'Europe et les États-Unis, ainsi que vers l'Amérique du Sud et, d'une manière générale, à travers le monde. Nous

[*Traduction*]

Vous avez vraiment fait ressortir ce que nous avons entendu d'un bout à l'autre du pays, c'est-à-dire libéraliser le régime car nous aurions intérêt à faire en sorte que diverses villes du Canada aient un meilleur accès au trafic nord-sud.

Il m'a fait plaisir également de constater que vous avez parlé d'une période de mise en oeuvre progressive et de certaines garanties. Nous n'examinons pas seulement l'industrie des lignes aériennes comme telles; nous devons également penser à ce que représente la Chambre, les bureaux de tourisme et les gens d'affaires qui font fonctionner l'économie.

Je voulais tout simplement vous remercier, monsieur Racine, de nous avoir fait part de votre point de vue ce matin. Cela contribue à renforcer ce que nous entendons depuis le début de nos audiences dans tout le pays.

M. Racine: Merci, monsieur Belsher.

The Chairman: Thank you Mr. Racine, for your presentation this morning.

Je vous prie d'excuser les députés qui avaient d'autres engagements, mais je peux vous assurer que nous avons pris bonne note de votre témoignage. Nous en tiendrons certainement compte lors de la rédaction de notre rapport au ministre et au Parlement. Je vous remercie beaucoup de vous êtes déplacé pour venir jusqu'ici aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants de votre comparution aujourd'hui.

La séance est levée jusqu'à 13h30 cet après midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: La séance est ouverte.

Nos témoins suivants représentent Air Charter Systems. Je vais leur laisser le soin de se présenter eux-mêmes. Nous avons hâte de les entendre.

M. Richard Look (vice-président, Planification, Air Charter Systems): Merci, monsieur le président.

We are pleased to participate in this very important revision of the bilateral agreement. To start with, however, we would like to introduce ourselves. Mr. Walter Hansen is our general counsel and lawyer in the United States and Mr. Gerry Mahony is an assistant to the president.

Who is ACS? Air Charter Systems is a new Canadian company formed 4 years ago and operating exclusively in the field of cargo transport. ACS is in fact the only Canadian company totally oriented towards cargo transport. It started its operations 4 years ago with one plane, a DC-8, and two for a while and now has three.

Its primary activity is charters, in Canada, between Canada and Europe and the United States, to South America and throughout the world generally. We look forward to branch soon into scheduled services, since the Minister of

[*Text*]

comptons entreprendre bientôt des services réguliers, puisque le ministre des Transports vient de nous désigner pour exploiter deux lignes régulières entre le Canada et le Royaume–Uni et entre le Canada et la Hollande.

Il est évident que ACS appuie la politique proposée. Nos commentaires s'appliquent strictement à la section cargo. Nous ne touchons pas du tout le transport des passagers.

Le rôle d'ACS est complémentaire à celui des autres transporteurs nationaux. Nous avons une expérience unique à l'intérieur du Canada ainsi qu'entre le Canada et les États–Unis.

Je vais laisser mon collègue Hansen vous parler des autres éléments de notre présentation et des recommandations qu'ACS fait à votre Comité.

Mr. Walter Hansen (Consultant, Air Charter Systems): Mr. Chairman, it is a pleasure to testify before your committee today. I am proud that I am here on behalf of your only dedicated all–cargo carrier air charter system, or ACS as it is commonly called.

As Mr. Look has stated, ACS vigorously supports the Minister of Transport's vision of an open skies policy. Our position is that the regulation of all–cargo service should be through competition and not governmental economic regulatory fiat. The greatest hindrance to serving the all–cargo needs of the shipping public are the present restraints imposed on all–cargo carriers by the U.S. and Canadian governments through their economic regulatory restrictions, restrictions which have long outlived their public interest purposes.

• 1340

We want to maximize our service opportunities, and we believe we can if competition is our regulator. ACS has the competitive heart and energy to meet the challenge of an open skies environment. We believe that regulation should be limited to regulating predatory practices, safety, and security.

As Mr. Look has indicated, our comments are strictly as to all–cargo services. I have reviewed Canadian Airlines' testimony before you and I heard Air Canada's this morning, and it appeared to us that the passenger issues and passenger combination issues—belly cargo and that sort of thing—are very complex issues that have to be decided upon. They may take a long time and may require phasing in. We do not want phasing in. As soon as the open skies issues are settled, the agreement is signed, we want to begin competition. We want the maximum opportunity to compete and we want it immediately.

We frankly think that the all–cargo issues are quite simple and uncomplicated. We do not think anyone will have any serious objections to the recommendations we are going to make. First, we recommend that the all–cargo issues be considered separate from the passenger issues so that we can have a fast track to open skies in the all–cargo business. There is ample precedent for that. In 1966 the U.S. and Canada signed the Cargo Notes in which they implemented

[*Translation*]

Transport has just designated us as operators of two scheduled routes between Canada and the United Kingdom and between Canada and Holland.

Of course, ACS supports the proposed policy. Our comments, however, apply strictly to the cargo part. We do not deal at all with passenger transport.

ACS'S role is complementary to that of the other national carriers. We have a unique experience with our operations in Canada and between Canada and the United States.

Now, I will let my colleague Hansen talk about other points in our presentation and our recommendations to the committee.

M. Walter Hansen (consultant, Air Charter Systems): Monsieur le président, je suis heureux de témoigner aujourd'hui devant le comité. Je suis fier de représenter le seul transporteur spécialisé dans le fret, Air Charter Systems, ou ACS comme on l'appelle le plus souvent.

Comme M. Look l'a indiqué, ACS appuie vigoureusement la vision du ministre des Transports relativement à une politique d'ouverture des espaces aériens. Nous soutenons que c'est la concurrence et non pas la réglementation économique arbitraire du gouvernement qui devrait régir le service de fret. Ce qui nous empêche le plus de répondre aux besoins des expéditeurs dans le domaine du fret, c'est le régime contraignant imposé aux transporteurs de fret par les gouvernements américain et canadien par le biais de leur réglementation économique qui ne répond plus depuis longtemps à l'intérêt public.

Nous voulons maximiser nos possibilités, et nous croyons être en mesure de le faire si nous sommes régis seulement par la concurrence. L'ACS a la volonté et la l'énergie nécessaires pour répondre aux défis que représente l'ouverture des espaces aériens. Nous croyons que la réglementation devrait s'appliquer seulement aux pratiques abusives et à la sécurité.

Comme M. Look l'a souligné, nos observations visent strictement le service de fret. J'ai examiné le témoignage des lignes aériennes canadiennes et écouté ce qu'ont dit ce matin les représentants d'Air Canada. Il en ressort que la question du transport des passagers, du transport mixte passagers–fret—le fret transporté dans les soutes, etc.—est très complexe. La décision en ce qui la concerne pourrait prendre beaucoup de temps et nécessiter une période d'adaptation. Nous ne voulons pas de période d'adaptation en ce qui nous concerne. Dès que l'accord sur l'ouverture des espaces aériens sera signé, nous voulons nous lancer dans le feu de l'action. Nous voulons la plus grande marge de manoeuvre possible et nous la voulons immédiatement.

Nous estimons que la question du transport de fret est des plus simples. Nous ne pensons pas que qui que ce soit puisse s'opposer aux recommandations que nous faisons. D'abord, nous souhaitons que la question du transport de fret soit considérée comme distincte de celle du transport de passagers, de façon à ce que l'ouverture des espaces aériens pour ce qui est du fret puisse se faire rapidement. Il y a de nombreux précédents à cet égard. En 1966, les États–Unis et

[*Texte*]

all-cargo service sooner than the combination services. So that should not be a problem. I doubt that any Canadian carrier should have a problem with it.

Second, we recommend that the all-cargo services be granted on an all-points U.S., all-points Canada basis. In other words, the all-cargo carriers have the maximum opportunity to provide the service the shipping public wants, and they can do it quickly when the shipping public wants it done. Here again there is precedent. The 1966 cargo notes permitted that exact same thing. It permitted all-points to all-points. The awful thing is that it was never implemented. It has just been lying there, and we think it ought to be in this new bilateral. It ought to be implemented and it ought to be implemented quickly. This is what we suggest.

We also want maximum pricing flexibility. For all practical purposes we have that now, but we want it to continue. Like Canadian Airlines International, we feel that if you need any kind of regulation, it should be on a double disapproval basis. Here again, we have plenty of precedent for that. Both the United States and the Canadian governments have treaties now in which there are double disapprovals on pricing. There really should not be an objection to the opportunity for the cargo carrier to provide the rates that the public demands and that profits dictate.

• 1345

The third item on our agenda is not necessarily the third on our wish list. It just happened to fall in there. It is uninhibited fifth freedom operating rights for both Canadian and U.S. carriers. As you know, we do not have a bilateral with the U.S.A. for fifth freedom. I do not believe any bilateral has a suggestion of fifth freedom. It is all comity and reciprocity, and "comity and reciprocity" means whatever the government that is looking at the problem decides it means. That should be done away with.

We have too many restrictions on fifth freedom service for all cargo carriers. We need to have the maximum ability to serve the public. We need to top off aircraft. We need to reduce the positioning costs the shipping public otherwise has to pay for, and we need fifth freedom service. We need to provide it both on route service and on charter service. Today we have substantial disabilities in doing that.

As Mr. Look has indicated, ACS does have authority from the United States government for transborder service and, subject to prior approval, fifth freedom service as well, but here in Canada we have what we call "primary rights", under which the Canadian carriers have the right of first refusal for fifth freedom traffic going out of Canada, except for livestock.

[*Traduction*]

le Canada ont signé les notes sur le transport du fret, qui se sont appliquées aux services de fret beaucoup rapidement qu'aux services mixtes. Il ne devrait donc pas y avoir de problèmes. Il est douteux qu'un transporteur canadien s'y oppose.

Deuxièmement, nous recommandons que les services de fret soient permis pour toutes les destinations aux États-Unis et au Canada. En d'autres termes, les transporteurs de fret doivent pouvoir offrir les services que les expéditeurs réclament, dans les délais que les expéditeurs exigent. Il y a encore des précédents qui permettent de procéder de cette façon. Les notes de 1966 prévoyaient exactement le même processus. Les services pouvaient être assurés pour toutes les destinations. Le malheur est que ces notes n'ont jamais été appliquées. Nous pensons qu'elles devraient l'être maintenant dans le cadre de ce nouvel accord bilatéral. Elles devraient être appliquées, et ce, dans les plus brefs délais.

Nous voulons également le maximum de souplesse pour ce qui est de l'établissement des prix. À toutes fins pratiques, nous avons cette souplesse actuellement, mais nous souhaitons qu'elle soit maintenue. Comme les Lignes aériennes Canadien international, nous estimons que, s'il doit y avoir une recommandation quelconque, ce doit être sur la base du double désaveu. Ici encore, il y a des précédents. Et les États-Unis et le Canada ont actuellement des traités qui prévoient la possibilité du double désaveu pour les prix. Personne ne devrait vraiment s'opposer à ce que l'on permette aux transporteurs aériens de marchandises d'établir des barèmes qui répondent aux besoins du public et à la nécessité de réaliser des bénéfices.

Le troisième point sur notre liste n'est pas nécessairement le troisième en ordre d'importance; il se trouve là par hasard. Il s'agit d'accorder, sans restriction, des droits d'exploitation de cinquième liberté aux transporteurs canadiens et américains. Comme vous le savez, nous n'avons pas d'accord bilatéral avec les États-Unis portant sur la cinquième liberté. Je ne pense pas qu'il existe un seul accord bilatéral mentionnant la cinquième liberté. On parle de courtoisie et de réciprocité, mais cette expression «courtoisie et réciprocité» veut dire ce que le gouvernement examinant le dossier veut lui faire dire. On devrait éliminer cela.

En ce qui concerne les transporteurs aériens de marchandises, les services de cinquième liberté sont soumis à trop de mesures restrictives. Nous avons besoin de pouvoir répondre au maximum aux besoins du public. Nous devons remplir les appareils. Nous devons réduire les coûts de mise en place que les expéditeurs doivent couvrir et nous avons besoin des services de cinquième liberté. Nous devons pouvoir assurer ce type de services tant pour les vols réguliers que pour les vols nolisés; il nous est actuellement difficile de le faire.

Comme M. Look l'a indiqué, l'ACS a reçu du gouvernement des États-Unis l'autorisation d'assurer un service transfrontière et, sous réserve d'une approbation préalable, un service de cinquième liberté également. Mais ici, au Canada, nous avons ce que nous appelons les «droits primaires», au titre desquels les transporteurs canadiens ont un droit de refus prioritaire en ce qui concerne le transport en cinquième liberté vers l'étranger, à l'exception du bétail.

[*Text*]

For all practical purposes, that regulation is not implemented insofar as U.S. carriers are concerned, because the U.S. government says that if Canadian carriers are going to utilize first refusal rights, the U.S. is not going to consider any of your fifth freedom authority. They are just going to deny it.

So the international carriers—all international Canadian carriers—have waived their rights. The regulation we have does not exist, really, for the U.S. carriers, but is a hindrance and an embarrassment in an attempt to get our fifth freedom rights. It really ought to be done away with, and the only way to do away with it is through this open skies bilateral.

Secondly, the U.S. government will try to indicate that we provide full comity and reciprocity insofar as fifth freedom service is concerned, and that is not true. They use a criterion against the Canadian carriers under which they deny a fifth freedom service if they consider the fifth freedom service out of balance with the transborder service the carrier has been providing. They have never discussed the ratio of the criterion, they just use it from time to time. It has no useful public interest purpose any more, except to embarrass us in attempting to get our fifth freedom service. At one time it may have had a purpose. It originated about 20 years ago, when the U.S. carriers were subsidized. In order to reduce the competition of foreign carriers, they would use this ratio in order to deny the fifth freedom services so the U.S. carriers could provide the service and thereby reduce the subsidy. They are not subsidized any more. The U.S. carriers have plenty of opportunities here in Canada. That provision should be eliminated through this open skies bilateral.

• 1350

There are other restrictions the Canadian government applies both to Canadian carriers, all-cargo carriers, and to U.S. carriers, that should be done away with. It is antiquated. It just has never been taken off the books, but it is still being utilized. One of them is chartering to airfreight forwarders, consolidators, and charter brokers. You cannot do that today. In practically every other industrial country you can charter that way, but not here in Canada and that is embarrassing. It is frankly shocking. Any all-cargo carrier, in order to meet the needs of the public, should be able to charter to an airfreight forwarder or a consolidator or a freight broker. It is just natural. That is how you fill up the plane. That is how you provide more service. That is how, if it is possible, you can reduce rates. This reduces the charges that have to be charged the shipper if there are ferry legs. If you can eliminate those ferry legs, the costs go down.

[*Translation*]

À toutes fins utiles, ce règlement ne s'applique pas aux transporteurs des États-Unis, car le gouvernement américain a déclaré que si les transporteurs canadiens utilisaient ce droit de refus prioritaire, les États-Unis ne tiendraient pas compte des permis de service de cinquième liberté; ce service serait tout simplement interdit.

Donc, les transporteurs internationaux—tous les transporteurs internationaux canadiens—ont renoncé à leurs droits. Dans la pratique donc, ce règlement ne s'applique pas aux transporteurs des États-Unis, mais il constitue une difficulté quand on veut obtenir des droits de cinquième liberté. C'est un règlement qu'on devrait éliminer et la seule façon de le faire, c'est dans le cadre de cette entente bilatérale sur l'ouverture des espaces aériens.

Deuxièmement, le gouvernement des États-Unis essaiera de démontrer qu'il fait tout ce qu'il faut sur le plan de la courtoisie et de la réciprocité en ce qui concerne le service de cinquième liberté, mais cela n'est pas exact. Les États-Unis se servent d'un critère qu'ils opposent aux transporteurs canadiens pour leur refuser un service de cinquième liberté quand ils estiment que ce service est hors de proportion avec le service transfrontière assuré par ce transporteur. Le ratio qui est à la base de ce critère n'a jamais fait l'objet de discussions; il est simplement appliqué de temps à autre. Il ne présente plus une utilité quelconque pour ce qui est de l'intérêt public et il ne sert qu'à nous gêner quand nous essayons d'avoir un service de cinquième liberté. À un moment donné, ce critère avait peut-être une justification. Il a été établi il y a environ une vingtaine d'années quand les transporteurs américains étaient subventionnés. Le ratio était alors invoqué pour restreindre la concurrence des transporteurs étrangers en leur refusant les services de cinquième liberté, ce qui permettait aux transporteurs américains d'assurer ce service et donc de réduire les subventions reçues. Mais ces transporteurs ne sont plus subventionnés et ils ont de nombreuses possibilités de travailler ici au Canada. Cette disposition devrait donc être éliminée dans le cadre de l'accord bilatéral sur l'ouverture des espaces aériens.

Par ailleurs, le gouvernement du Canada impose d'autres restrictions aux transporteurs canadiens de marchandises et aux transporteurs américains, et elles devraient elles aussi être éliminées. Ce sont des mesures dépassées, qui demeurent cependant en vigueur et continuent à être appliquées. L'un de ces règlements concerne l'affrètement par des transitaires, des consolidateurs et des courtiers en vols nolisés. Ce genre d'affrètement est actuellement interdit. Il est pourtant autorisé dans pratiquement tous les autres pays industrialisés mais ce n'est pas le cas au Canada, ce que nous trouvons gênant. En fait, c'est même choquant. Pour que les besoins du public soient satisfaits, un transitaire, un consolidateur ou un courtier en vols nolisés devraient pouvoir affréter l'appareil d'un transporteur aérien de machandises. Ce serait naturel. C'est également de cette façon que l'on peut remplir un avion et offrir plus de services. C'est également la façon de réduire les tarifs, si cela est possible. On peut également ainsi réduire les frais qui sont facturés à l'expéditeur s'il y a des étapes par vols réguliers. Si ces étapes peuvent être éliminées, les coûts sont réduits.

[*Texte*]

Now the U.S. carriers can do that. Practically any other industrial country will permit it to happen, and we should be able to do it here. I have been advised, I do not know if it is a fact, that this problem has been studied now for about three years without any report. It is nothing to study. It is something to act upon—to eliminate that restriction that has no purpose, no purpose.

The other item is to be able to multi-load charter—in other words, charter more than one shipper. The non-scheduled air service agreement between the United States and Canada permits this, but it has never been implemented by the Canadian government. There should be a specific provision permitting it in the open skies and immediate implementation of that provision.

The final recommendation is to permit the all-cargo carrier to be able to accept some of the load factor risk of selling his aircraft capacity. In other words, if he has an aircraft available and a shipper can contract for 75% of that aircraft, now the all-cargo carrier cannot sell that 75%. He has to sell the whole 100%. Otherwise it is not going to go. If the all-cargo carrier feels that as a good business judgment, it is worthwhile for him to sell just 75% and take the risk for the other 25%, then let him do it. Why should the government be dictating that kind of business decision to the carrier? We recommend that we be able to do it.

We believe our recommendations are quite modest. We feel the acceptance of those recommendations will promote the vision of the Hon. Doug Lewis in an unencumbered open skies regime between the United States and Canada. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Hansen.

• 1355

M. Pronovost: Messieurs, votre mémoire est très intéressant et très précis. Je ne sais pas si les gens de Moncton connaissent bien les gens de votre compagnie, mais à Moncton, nous n'avons entendu parler que d'une seule chose durant les audiences d'avant-hier: de cargo. Il semble que ce soit leur vocation future. Si vous avez besoin de clientèle à Moncton, vous serez certainement les bienvenus.

Dans votre exposé, vous dites très clairement que, s'il n'en tenait qu'à votre compagnie, il ne serait pas question pour elle de faire une sorte de *phase-in*. Vous souhaitez qu'une entente bilatérale d'ouverture des espaces aériens intervienne et soit appliquée très rapidement, à très court terme.

Pouvez-vous nous expliquer les raisons qui poussent votre compagnie à penser de la sorte?

M. Look: Mon collègue a déjà dit qu'il existe déjà, dans l'accord actuel, quelque chose qui permettrait ce genre d'ouverture. Malheureusement, cela n'a jamais été mis en pratique. Nous sommes en mesure de commencer certains

[*Traduction*]

Les transporteurs américains peuvent recourir à ce genre d'affrètement. Cela est vrai dans pratiquement tous les autres pays industrialisés et nous devrions pouvoir faire de même. On m'a dit, mais je ne sais pas si cela est vrai, que cette question est à l'étude depuis environ trois ans sans qu'il y ait eu de rapport à ce sujet. Il n'y a rien à étudier; il s'agit d'agir—d'éliminer cette contrainte qui n'a aucune raison d'être.

Nous voudrions également qu'un appareil nolisé puisse être affrété par plusieurs expéditeurs. L'entente bilatérale États-Unis—Canada sur le service aérien nolisé autorise cette disposition, mais cela n'a jamais été appliqué par le gouvernement canadien. Il conviendrait d'avoir une disposition spécifique à ce sujet dans une entente sur l'ouverture des espaces aériens, et cette disposition devrait entrer en vigueur immédiatement.

Notre dernière recommandation demande que l'on autorise un transporteur de fret à accepter une partie du risque associé au facteur de charge quand il vend la capacité de transport de son aéronef. En d'autres termes, actuellement, quand un appareil est disponible et qu'un expéditeur peut l'affréter à 75 p. 100 de sa capacité, le transporteur ne peut pas vendre ces 75 p. 100 de capacité. Il est contraint de vendre les 100 p. 100. S'il ne peut le faire, l'avion ne sera pas affrété. Si le transporteur de fret estime qu'il serait justifié, du point de vue commercial, de vendre seulement 75 p. 100 de la capacité et de prendre le risque en ce qui concerne les 25 p. 100 qui ne seraient pas nolisés, eh bien, on devrait lui permettre de le faire. Il s'agit d'une décision commerciale. Pourquoi le gouvernement devrait-il dicter au transporteur ce qu'il doit faire? Nous recommandons de laisser au transporteur sa liberté d'action.

Nous estimons que nos recommandations sont bien modestes. Il nous semble que si elles sont retenues, elles appuieront le point de vue du ministre, M. Doug Lewis, qui prône l'ouverture des espaces aériens entre les États-Unis et le Canada. Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Hansen.

Mr. Pronovost: Gentlemen, I find your presentation to be very interesting and also very concise. I do not know whether the Moncton people are well acquainted with your people, but in Moncton, where we held hearings the day before yesterday, there was a single topic: cargo. It would seem that this is where their future lies. Should you need customers in Moncton, you certainly will be welcomed there.

In your presentation, you indicate quite clearly that, if it were up to you, there would not be any kind of a phase-in period. Your wish is that a bilateral open skies agreement be concluded and come into force very quickly, in the near future.

Could you tell us why you feel this way?

Mr. Look: As my colleague indicated, there is already in the present agreement, some provision that would allow for this kind of opening. Unfortunately, it has never been applied. We are in a position to start some services in the

[*Text*]

services le plus rapidement possible. Nous avons la capacité nécessaire et nous sommes convaincus que cela pourrait marcher. Il ne faudrait pas beaucoup de changements à ce qui existe aujourd'hui; il ne s'agirait que d'en prendre connaissance et de dire que nous sommes en mesure de le faire et que nous sommes prêts à le faire.

M. Pronovost: Je ne vous demande pas de dévoiler vos secrets commerciaux, mais est-ce qu'il y a des régions particulières des États-Unis qui suscitent un intérêt certain au sein de votre entreprise?

M. Look: Je ne sais pas s'il y a des concurrents ici, mais il y a certainement des endroits aux États-Unis qui méritent un service accru et assidu.

M. Pronovost: Est-ce que c'est bien réparti, ou si vous pensez notamment à la côte californienne ou au sud-est des États-Unis?

M. Look: Vous mettez le doigt dessus.

M. Pronovost: Est-ce que votre entreprise est entièrement de propriété canadienne?

M. Look: Entièrement.

Mr. Comuzzi: Gentlemen, thank you for coming this afternoon and putting your position forward. This will assist us in coming up with recommendations that will hopefully form the basis for the negotiating process in which our government will be involved in the early part of the new year.

I must confess that I do not know as much about your company as I should. I am intrigued that you would bring an American lawyer with you. Before we get into the substance of what I want to ask you, could you perhaps talk about. . . You have been in the all-cargo business for three years. Perhaps you could tell me about the ownership, where your head office is, and give us a little background on your corporation.

Mr. Look: The head office of ACS is in Farnham, which is in the eastern townships, and we have offices in Mirabel for our operations. As I said earlier, we are operating three aircraft. The company is now 100% Canadian-owned. At one time it had foreign shareholders up to the maximum allowable by law, but today it is 100% Canadian.

Mr. Comuzzi: You said you have adopted the minister's position with respect to open skies. I am interested in what you believe the concept of open skies to be. Yours is a definition that takes no prisoners. You want completely open markets with as little regulatory control. . . I think your statement was "regulation should only be used when it comes to safety and to safe predatory practices".

• 1400

Tell me—I should know this, and perhaps some of the other members of the committee know—what are the present restrictions insofar as air cargo is concerned in Canada today?

[*Translation*]

shortest possible time. We have the required capacity and we are convinced that it could work. There is not much to change in what exists today. It would suffice to be aware of it and to say that we are both able and ready to do it.

Mr. Pronovost: I am not asking you to breach trade secrets, but are there some specific regions in the United States that would be of definite interest for your company?

Mr. Look: I do not know if some of our competitors are present here, but there are certainly some locations in the United States that would deserve an increased and continuing service.

Mr. Pronovost: Are these locations well spread out or are you thinking more particularly of the Californian coast or the South East region of the United States?

Mr. Look: You have hit the nail on the head.

Mr. Pronovost: Is your company fully Canadian owned?

Mr. Look: Fully.

M. Comuzzi: Messieurs, je vous remercie d'être venus ici cet après-midi et de nous présenter votre position. Cela nous aidera à formuler les recommandations qui, nous l'espérons, pourraient constituer un cadre dans le processus de négociation auquel notre gouvernement va participer au début de l'année prochaine.

Je dois admettre que je ne connais pas votre société aussi bien que je le devrais. Le fait que vous soyez accompagnés d'un avocat américain m'intrigue. Avant de passer aux questions de fond que je désire vous poser, nous pourrions peut-être parler de. . . Vous travaillez dans le domaine du fret depuis trois ans. Vous pourriez peut-être me parler de la propriété de votre entreprise, de l'endroit où se trouve votre siège social et de l'historique de votre société.

M. Look: Le siège social de l'ACS se trouve à Farnham, dans les Cantons de l'Est, et nous avons également des bureaux à Mirabel. Comme je l'ai déjà dit, nous exploitons trois avions. Notre compagnie est à 100 p. 100 canadienne. À un moment donné, nous avions des actionnaires étrangers qui possédaient le maximum d'actions permis par la loi, mais actuellement notre entreprise est à 100 p. 100 entre des mains canadiennes.

M. Comuzzi: Vous dites que vous partagez le point de vue du ministre au sujet de l'ouverture des espaces aériens. Je m'intéresse au sens que vous donnez à cette notion. Votre définition a un caractère plutôt radical. Vous voulez des marchés complètement libres avec le moins de contraintes réglementaires. . . Je crois que vous avez dit que les règlements ne devraient intervenir que s'il s'agit de la sécurité ou de la protection contre les pratiques abusives.

Pouvez-vous me dire—je devrais le savoir, et peut-être certains de mes collègues le savent—quelles sont les restrictions actuellement en vigueur au Canada au sujet du transport aérien des marchandises?

[*Texte*]

Mr. Look: For example, one of the restrictions is you cannot sell less than the whole capacity of the aircraft. I will give you a quick idea—

Mr. Comuzzi: Excuse me. I do not understand that. What do you mean by "you cannot sell less than the whole capacity of the aircraft"?

Mr. Look: In the cargo business, the rules as they are today say you must charter the entire capacity of the aircraft—the entire capacity. In other words, you have only one shipper for the whole aircraft. If it is a small aircraft, it may be feasible. When your aircraft's capacity is 38 tonnes, very few shippers or customers are able to charter such an aircraft by themselves.

So the rules as they are today say only one shipper, and the whole capacity of the aircraft for the whole cargo. This does not exist in the passenger area, for example.

Mr. Comuzzi: But in that 38 tonnes, you may have 1,000 customers, giving you produce or whatever you ship. . .

Mr. Look: That is exactly the point; we cannot.

Mr. Comuzzi: That just does not make any sense to me.

Mr. Hansen: The regulations say that you can only engage in "entity charter", which means that if someone wants to buy the capacity of your entire aircraft, you can sell it. If they will just take less than that—75%, let us say—good luck; you cannot. In other words, the customer is gone, because he is unwilling to take 100% of your aircraft.

That is a hindrance both to ourselves and to the shipping public. We should have a right to sell to any number of people to fill that capacity, and we cannot today. It is a restriction against us. It is a restriction by the government, and it is a hindrance in performing all-cargo service in and out of Canada.

The United States does not have that for any of its carriers, and hardly any other European government has that for any of its carriers, but Canada still has it. It is under study to determine whether or not they are going to. . . They have been studying it for about three years now. Unfortunately I call quite a bit to find out the status of it, and I think a new regime is going to study it further.

The same thing goes with air freight forwarders. Air freight forwarders, as you know, consolidate many shipments and then hire an aircraft, or part of an aircraft, and ship those shipments from one place to the other. We cannot do that.

Mr. Comuzzi: Take me to the next step. I am the customer; I want 70%. You cannot do that because of regulation.

Mr. Hansen: Yes.

Mr. Comuzzi: What do I do?

[*Traduction*]

M. Look: Voici un exemple: il est impossible de vendre une partie seulement de la capacité de transport d'un avion. Je vais vous donner rapidement une idée. . .

M. Comuzzi: Excusez-moi. Je ne comprends pas cela. Qu'entendez-vous quand vous dites que vous ne pouvez vendre une partie seulement de la capacité d'un avion?

M. Look: Dans le domaine du transport des marchandises, les règles actuelles précisent qu'il faut affréter la pleine capacité de l'aéronef—je dis bien la pleine capacité. En d'autres termes, on ne peut avoir qu'un seul affréteur par appareil. S'il s'agit d'un petit appareil, cela est possible. Mais si l'avion peut transporter 38 tonnes, on constate qu'il y a très peu d'expéditeurs ou de clients qui peuvent noliser, à eux seuls, un appareil d'une telle capacité.

Donc, actuellement, les règles précisent qu'il ne peut y avoir qu'un seul expéditeur qui doit utiliser la pleine capacité de l'appareil. On ne retrouve pas cette règle quand il s'agit de passagers, par exemple.

M. Comuzzi: Mais ces 38 tonnes peuvent représenter les expéditions de 1,000 clients qui vous confient leurs légumes ou tout autre produit que vous expédiez. . .

M. Look: C'est exactement ce dont il s'agit; nous ne pouvons pas faire cela.

M. Comuzzi: À mon avis, cela n'a pas de sens.

M. Hansen: Les règlements précisent que seul l'affrètement sans participation est permis, ce qui veut dire que si un client veut acheter la totalité de la capacité de transport de l'appareil, on peut la lui vendre. Mais s'il n'en veut qu'une partie—disons 75 p. 100—eh bien, désolé, mais vous ne pouvez pas le faire. En d'autres termes, on perd le client car il n'accepte pas de noliser 100 p. 100 de la capacité de l'appareil.

C'est un handicap pour nous et pour les expéditeurs. On devrait pouvoir utiliser plusieurs affréteurs pour remplir l'avion; mais nous ne pouvons pas le faire actuellement. Cela limite notre marge de manoeuvre. C'est une restriction qui nous est imposée par le gouvernement et qui rend plus difficile l'exploitation d'un service de fret au Canada et à l'étranger.

Les États-Unis n'imposent pas cette restriction à leurs transporteurs, ce qui est également vrai de la presque totalité des gouvernements européens, mais elle existe au Canada. On étudie actuellement la question de savoir si oui ou non. . . Voici trois an que dure cette étude. Je me suis efforcé de voir où en était les choses, mais, malheureusement, je crois que l'on a décidé d'étudier un peu plus la question.

On retrouve la même chose dans le cas des transitaires de fret aérien. Comme vous le savez, ces derniers regroupent de nombreuses expéditions et ensuite nolisent un avion, ou une partie d'avion, pour les faire livrer à un endroit ou à un autre. Nous ne pouvons pas faire cela.

M. Comuzzi: Passons à l'étape suivante. Disons que je suis le client, que je désire 70 p. 100 de la capacité. Vous ne pouvez pas me la donner du fait des règlements.

M. Hansen: C'est exact.

M. Comuzzi: Que puis-je faire alors?

[*Text*]

Mr. Look: Pay 100%.

Mr. Hansen: Yes. If you are willing to pay for that other 30%, then you can.

Mr. Comuzzi: But I cannot. I am in a competitive business. Tell me what I do.

Mr. Hansen: Then they have to go to alternative service, whatever that may be for them. It may be they can fit it into a belly someplace, or if they are close to the border, they might take it over to Detroit or Chicago, whatever, and load it up there. There is an awful lot of that going on. An awful lot of that motor carrier service is really air transportation going to U.S. carriers, so that it can be transported.

Mr. Comuzzi: Do you have any idea as to how much that business. . .? If that regulation were changed and it allowed you to do what is presently under study, how much volume would that add to your business and to the business in Canada of cargo freight?

• 1405

Mr. Hansen: I am not an economist, and I cannot make any kind of a projection on that, but I do know that we have had many air freight forwarders asking us to set up a program for them. They wanted what would amount to a route service for them between critical points during certain times. We could not do it for them. This was both transborder and international—into Europe.

We are attempting to eliminate those conditions that restrict our ability to compete and serve the market. That is what we are here for, to serve the market. We do not have products; we have service. This is what we want to do. We want to provide a service. Right now, most of our problems do not exist in the marketplace. What is limiting us are the regulations that prevent us from doing what we are supposed to be doing: serving the cargo market.

Mr. Comuzzi: Would you say, sir, that the most fundamental problem your industry faces today is the one we have just discussed?

Mr. Hansen: I think it is that and the fifth freedom problem. We have to have that top-off. We have to be able to generate funds so we can eliminate the positioning costs of getting an aircraft from one place to another to serve the public. You eliminate those costs by maximizing the opportunities of the carrier to perform services. All of the service is live rather than ferried. When it is ferried, the shipper has to pay for it.

Mr. Angus: Gentlemen, welcome to the committee, and thank you for your very informative brief today. I have a number of points I want to raise with you by way of clarification of your actual intent in the brief, in part because

[*Translation*]

M. Look: Payer pour les 100 p. 100 de la capacité.

M. Hansen: Oui. Si vous êtes prêt à payer pour les 30 p. 100 inutilisés, vous pouvez noliser.

M. Comuzzi: Mais je ne peux pas le faire. J'ai des concurrents. Dites-moi ce que je peux faire.

M. Hansen: Vous devez trouver une autre solution. Les marchandises peuvent être chargées dans une soute quelque part, ou, quand la frontière est proche, on peut passer par Détroit ou Chicago, ou à un autre endroit, pour les expédier par avion. Cela d'ailleurs se fait beaucoup. Une grande partie du transport par camion est en fait destiné aux transporteurs aériens aux États-Unis.

M. Comuzzi: Avez-vous une idée de la proportion de ces expéditions. . .? Si la réglementation était modifiée afin de vous permettre d'effectuer ce qui est actuellement à l'étude, quel volume d'affaires supplémentaires cela vous rapporterait-il et de quel volume parlerions-nous pour le fret aérien au Canada?

M. Hansen: Je ne suis pas économiste et je ne peux donc me livrer à aucune forme de projection, mais je sais que de nombreux transitaires de fret aérien nous ont demandé d'élaborer un programme à leur intention. Ils voulaient en fait bénéficier de ce qui correspond à une liaison entre des points importants durant certaines périodes. Nous n'avons pas pu leur donner satisfaction. Il s'agissait en effet de vols transfrontières et de vols internationaux, vers l'Europe.

Nous essayons d'éliminer les conditions qui limitent notre capacité sur le plan de la concurrence et notre aptitude à servir le marché, car c'est là, notre vocation, servir le marché. Nous ne vendons pas des produits, nous vendons un service. C'est cela que nous voulons faire, nous voulons fournir un service. Pour l'instant, la majorité des problèmes que nous éprouvons ne se retrouvent pas sur le marché. Ce qui nous limite, ce sont les règlements qui nous empêchent de faire ce que nous sommes censés faire: servir le marché du fret aérien.

M. Comuzzi: Mais alors, monsieur, diriez-vous que le problème fondamental auquel votre industrie fait face de nos jours, est celui dont nous venons juste de débattre?

M. Hansen: Je pense que oui, et il s'y rajoute la question des droits de cinquième liberté. Nous devons avoir la possibilité de remplir nos appareils. Nous devons pouvoir faire de l'argent de sorte à éliminer les coûts de mise en place attribuables au déplacement d'un avion d'un endroit à un autre afin de servir le public. Or, on peut supprimer ces coûts en donnant le maximum d'occasions à un transporteur d'offrir des services. Tous nos services se font à la demande. . . Nous n'utilisons pas de vols réguliers. Dans ce dernier cas, c'est l'expéditeur qui paie.

M. Angus: Messieurs, permettez-moi, à mon tour, de vous souhaiter la bienvenue à ce comité; je vous remercie de l'exposé très instructif que vous venez de nous faire. J'ai un certain nombre de questions à vous poser afin de préciser

[*Texte*]

we have discovered over the course of our hearings that words mean different things to different people, whether it is open skies or cabotage or what have you. Let me start with cabotage. Are you looking for full unlimited cabotage in the United States?

Mr. Hansen: We have no position on that at this time. To us, fifth freedom is important. We know cabotage is going to be a difficult problem. First of all, the United States would have to change their act. In other words, Congress is going to have to get into this and change that. We also know that the U.S. unions are very much opposed to cabotage.

Mr. Angus: Is that on the cargo side?

Mr. Hansen: They just say cabotage. I do not really think too many of the union members... I think they would, but I am shooting from the hip here.

It has been demonstrated to us through the testimony of Canadian Airlines International and Air Canada that this is a problem area. We do not want any problems. We want to implement as much open skies as we can get. If we have to forgo cabotage in our consideration, then we will forgo it. So rightly or wrongly, we just chopped it off.

Mr. Angus: Let me pursue this a little further, though, and keep in mind I am only talking about cargo. I am setting aside passenger service entirely. You do not feel that at this point in time—I emphasize the words "at this point in time"—there is any benefit to ACS to have a cargo cabotage regime between Canada and the U.S.

Mr. Hansen: Let me try to answer your question. You are going to say oh, what a waffle, and it is.

• 1410

Mr. Angus: Be careful, waffle has a different meaning to me.

Mr. Hansen: Of course I can see the benefits of cabotage, at least insofar as service originating in the United States, if we have an international service and you could top off with freight. If you are going from say Los Angeles to New York to London and you have traffic in Los Angeles and New York going to London and you have 25% of your plane that you need to fill in that cabotage area, certainly that may be good.

Mr. Angus: But you are talking about what we have been calling, on-line cabotage, as opposed to the full right to fly around in the States, picking up, and never coming back to Canada.

[*Traduction*]

l'intention que vous énoncez dans votre mémoire, notamment parce qu'au cours des audiences, nous nous sommes rendu compte que les mots n'avaient pas toujours la même signification pour tout le monde, qu'il s'agisse d'ouverture des espaces aériens, de cabotage ou autre. J'aimerais débuter par le cabotage. Désirez-vous bénéficier d'un droit de cabotage sans restrictions aux États-Unis?

M. Hansen: Nous n'avons pas, pour l'instant, de position à ce sujet. Pour nous, ce sont les privilèges de cinquième liberté qui sont importants. Nous savons que le cabotage sera une question difficile à résoudre. Avant tout, il conviendrait que les États-Unis modifient leur loi. Autrement dit, il faudra que le Congrès se penche sur cette question et modifie la législation. Mais nous croyons savoir que les syndicats américains sont très opposés au cabotage.

M. Angus: Est-ce du côté du transport du fret?

M. Hansen: Ils parlent juste de cabotage. Je ne pense vraiment qu'il y ait beaucoup de syndiqués... En fait, c'est possible, mais je n'en ai pas confirmation.

Il a été établi, dans les témoignages de Canadien International et d'Air Canada, qu'il s'agit là d'un problème. Nous ne voulons pas de problèmes. Nous voulons mettre en oeuvre, le plus largement possible, une politique d'ouverture des espaces aériens. Et si nous devons, pour cela, renoncer au cabotage, alors nous y renoncerons. C'est pour ça, à tort ou à raison, que nous avons omis cet aspect.

M. Angus: Permettez-moi de revenir sur le sujet, et je vous invite à ne pas perdre de vue que je ne veux parler que de fret. Je laisse entièrement de côté la question des passagers. Alors, vous n'avez donc pas l'impression, à ce stade—et j'insiste bien... «à ce stade»—qu'il n'y a aucun avantage pour l'ACS à ce qu'un régime de cabotage pour le fret aérien soit instauré entre le Canada et les États-Unis.

M. Hansen: Je vais essayer de répondre à votre question. Par contre, vous allez me dire quel blabla... C'est un trop-plein de mots.

M. Angus: Des mots...vous avez dit des maux?

M. Hansen: Il est évident que j'entrevois des avantages au cabotage, du moins en ce qui concerne le service au départ des États-Unis, si nous assurons un service international et s'il est possible de compléter votre cargaison. Il est évident que ça peut être intéressant si vous allez, par exemple, de Los Angeles à New York, puis à Londres, et si, à ces aéroports de cabotage, vous avez la possibilité d'emporter, disons, le quart de cargaison qu'il vous manque.

M. Angus: Mais là, vous parlez de ce qu'on a appelé cabotage sur réseau, par opposition au droit absolu de fréquenter l'espace aérien américain, d'y prendre ce que vous voulez, sans avoir à revenir au Canada.

[*Text*]

Mr. Hansen: Frankly, to my knowledge that has never really occurred to ACS. ACS has focused on international service. The equipment they have caters to international service. That is where we believe we have the greatest market. We have never considered positioning an airplane in the United States to serve that market. What we want to do is serve the Canadian market through our international services.

Mr. Angus: You are looking for all–cargo route service between any points in Canada and any points in the United States. Are you looking at trying to get into some of the existing cargo hubs, so that you can link into that network, or are you looking to develop some new specific destinations that you fly back and forth between?

Mr. Hansen: One hub that we probably would never go to would be the one in Memphis. I think that one is probably going to be utilized by Federal Express almost exclusively.

Mr. Angus: Is that because you would not be able to get in?

Mr. Hansen: That is exactly right.

Mr. Angus: Okay. I just wanted clarification. We have been told by Canadian that they do not want to go to the existing hubs for pasenger sites, so we needed clarification.

Mr. Hansen: You are talking here about a cargo hub, I take it?

Mr. Angus: Yes.

Mr. Hansen: There is not the problem with cargo hubs that there apparently is with passenger hubs. We have worked with some of the U.S. carriers in helping them perform their services. It has been out of a New England hub, I have forgotten which one; I think it is Emery. We have done that on several occasions.

What we are looking for in all points to all points—here again, I think whenever you talk about that, it would logically be route. But do not think of it in the same way that you think of passenger service, where you have a big timetable and a person checks off what time is available for him. What we serve is the public who want their products at a particular place, at a particular time, and they are not too interested, specifically, as to when you are going to be departing. That is what makes Federal Express so powerful.

We are looking to provide a service which could be a service between points, depending upon the season of the year. During the Christmas season, it may be between several different points. At another time of the year we would transfer, we would be serving the interests of the shipping public without the rigidity of a passenger scheduled service. There should be a different philosophy between cargo service and genuine cargo service and passenger service. The passenger service is much more complex.

[*Translation*]

M. Hansen: Très honnêtement, et d'après ce que je sais, cela n'est jamais vraiment arrivé à ACS. La compagnie s'est surtout intéressée au service international. Le matériel qu'elle exploite est affecté à ce service. C'est là où, selon nous, se trouve le marché le plus important. Nous n'avons jamais envisagé de mettre un avion en place aux États–Unis pour desservir ce marché. Ce que nous voulons, c'est servir le marché canadien, par le biais de nos services internationaux.

M. Angus: Vous voulez en fait offrir un service de fret aérien entre n'importe quel point au Canada et n'importe quel point aux États–Unis. Voulez–vous avoir accès à certains des centres de fret actuels, pour pouvoir vous greffer à ce réseau, ou préférez–vous ouvrir de nouvelles destinations?

M. Hansen: S'il est un centre de fret où nous ne nous retrouverons sans doute jamais, c'est Memphis. Je crois que celui–là va sans doute être réservé à l'usage quasi exclusif de Federal Express.

M. Angus: Est–ce parce que vous n'aurez pas la possibilité d'y accéder?

M. Hansen: C'est tout à fait cela.

M. Angus: Parfait! Je voulais en être certain. Les représentants de Canadien International nous ont dit qu'ils ne voulaient pas fréquenter les aéroports plaques tournantes pour passagers, si bien que nous leur avons demandé des éclaircissements.

M. Hansen: Mais vous parlez bien de centres de fret?

M. Angus: Oui.

M. Hansen: Il n'y a pas, dans le cas des centres de fret, le même problème qui semble se poser avec les plaques tournantes pour passagers. Nous avons collaboré avec certains transporteurs américains pour les aider à fournir leurs services. Nous travaillons alors à partir d'un centre de fret en Nouvelle–Angleterre, je ne me rappelle plus lequel. . .je crois que c'était Emery. Et nous avons fait cela en plusieurs occasions.

En fait, ce que nous voulons, c'est un accès libre aux aéroports des deux côtés de la frontière. . .mais là encore, je crois qu'il est très logique qu'il soit question d'assurer alors des liaisons aériennes. Je n'envisage cependant pas la question de la façon dont vous entrevoyez le service de transport de passagers, où l'on a affaire à d'énormes indicateurs qu'il faut vérifier pour connaître les horaires des vols. Nous nous adressons à un public qui veut que ses produits parviennent à un certain point, à un certain moment donné, et nos clients n'en ont que faire de savoir à quelle heure nous décollons. C'est ce qui fait d'ailleurs la force de Federal Express.

Nous nous efforçons d'offrir un service, occasionnellement entre deux points réguliers, selon la saison. Toutefois, pendant la saison des fêtes, nous pourrions assurer des liaisons entre des points différents. En d'autres période de l'année, nous opterions pour le transbordement et nous pourrions continuer à servir nos clients sans pour autant avoir la même rigidité qu'un service de transport régulier de passagers. Il conviendrait que l'on adopte une conception différente entre service de fret aérien, service de fret aérien exclusif et service de transport de passagers. Pour la dernière catégorie, les choses sont beaucoup plus complexes.

[*Texte*]

[*Traduction*]

• 1415

Mr. Angus: On the charter side, you were discussing with Mr. Comuzzi the less-than-plane-load prohibition. Obviously, based on what you have told us, that is separate from the bilateral negotiations. If that was fixed, how far would that go toward giving you the kind of access to the States that you are looking for? Would we need to go beyond that and deal with it at the bilaterals, or are both required?

M. Angus: À propos de l'affrètement, dans votre discussion avec M. Comuzzi, vous avez parlé de l'interdiction de compléter la cargaison avec les marchandises d'un autre expéditeur. De toute évidence, et si l'on en croit ce que vous nous avez dit, cette question n'entre pas dans le cadre des négociations bilatérales. Mais si ce problème était réglé, dans quelle mesure cela vous permettrait-il de bénéficier de l'accès que vous recherchez aux États-Unis? Devons-nous aller au-delà et traiter de cette question dans le cadre des négociations bilatérales, ou faut-il agir sur les deux fronts?

Mr. Hansen: I am not sure I understand that question. When you ask would we need to go beyond that, I do not know what that means.

M. Hansen: Je ne suis pas bien sûr d'avoir compris votre question. Lorsque vous dites que nous devrions aller au-delà, qu'entendez-vous exactement?

Mr. Angus: If we were able, with a magic wand, to waive that barrier to allow you to carry multiple customers rather than forcing someone to charter you 100%, is that by itself sufficient, in terms of Canada-U.S. trade, to allow you to do much better, or do you also need the modifications to the bilateral that you have proposed?

M. Angus: Si nous pouvions, par un coup de baguette magique, abattre cette barrière pour vous permettre de servir plusieurs clients, plutôt que de vous obliger à vous faire affrèter par un seul, est-ce que cela serait suffisant, dans le cadre des échanges canado-américains, pour vous permettre d'améliorer votre situation, ou faudrait-il également apporter à l'entente bilatérale les modifications que vous avez proposées?

Mr. Hansen: What we need is all points to all points route service. We need the route service. We need the ability to contract with every forwarder, consolidator, etc., and to do that on a multi-load basis. That multi-load would be shippers who are shipping their own goods, as well as the air freight forwarders. It would be all of that. We need the topping off of fifth freedom. I suspect that fifth freedom to us is what cabotage seemed to be to some of the Canadian carriers at one time in the passenger market. That fifth freedom is essential.

M. Hansen: Ce dont nous avons besoin, c'est l'accès à tous les aéroports. Nous devons pouvoir passer des contrats avec n'importe quel transitaire, groupeur, etc., et obtenir des chargements multiples. Et ces chargements multiples viendraient tout autant de transitaires de fret aérien que de particuliers. Il faut que nous puissions remplir nos avions en vertu des privilèges de la cinquième liberté. Et je soupçonne fort que ces privilèges de cinquième liberté soient, pour nous, ce que le cabotage a été pour certains transporteurs canadiens, à un moment donné, dans le transport des passagers. Les privilèges de la cinquième liberté sont essentiels.

Mr. Angus: When you are talking about fifth freedom, are you talking about Canada-U.S. to Central and South America, or Canada-U.S. to the Pacific Rim, or Canada-U.S. to Europe or North Africa?

M. Angus: Quand vous parlez de la cinquième liberté, parlez-vous de transport entre Canada-É.-U. et Amérique centrale et du Sud, ou Canada-É.-U. et pays de la ceinture du Pacifique ou encore Canada-É.-U. et Europe ou Afrique du Nord?

Mr. Hansen: Everyplace. Let me give you an example. We had a wonderful program going that was out of the Scandinavian countries into Boston. We were carrying two flights a week. We were carrying fresh farm salmon into Boston. We were doing it on Wednesdays and Saturdays. The Wednesday flight hooked it into the auction of that salmon, which started at 2 a.m. or 3 a.m. and was sold by 5 or 6 that morning. The Saturday flight hooked into Sunday connections with U.S. carriers that would take that salmon throughout the United States, and the remainder would be sold in Boston the next day. It was a wonderful program because it provided us with a service so we could get back to North America to provide more eastbound service.

M. Hansen: Tout ça à la fois! Permettez-moi de vous donner un exemple. À un moment donné, nous assurions une liaison fantastique à partir des pays scandinaves et à destination de Boston. Nous effectuions deux vols par semaine, les mercredi et samedi, pour transporter du saumon frais d'élevage. Le vol du mercredi correspondait à la journée de la vente aux enchères du saumon, qui démarrait à deux heures ou trois heures et qui se terminait avant cinq ou six heures le même matin. Quant au vol de samedi, il permettait d'assurer la correspondance avec des transporteurs américains qui emportaient ce saumon ailleurs aux États-Unis, le restant étant vendu sur place à Boston le jour suivant. C'était fantastique, car nous nous trouvions ainsi à offrir un service dans le sens ouest-est, entre l'Amérique du Nord et l'Europe.

[*Text*]

We have done the same thing carrying wild animals: camels and kangaroos and buffalo from Australia to Stewart Airport for a return leg of a plane that virtually went around the world. It was just totally fifth freedom. We need the freedom of fifth freedom in order to fill those empty legs or top off your traffic in order better to meet the needs of the shipping public.

Mr. Angus: The Scandinavian one went to Boston under what authority, and where did you go from there?

Mr. Hansen: It was fifth freedom service for us. In other words, we were providing a service that did not touch down in Canada, so we had to go to the U.S. Department of Transportation and get approval to provide that service. We went through a litany of things in order to be able to provide that service, but we did. We have performed fifth freedom services there with great difficult. Some of them have been denied on the basis of that transborder fifth freedom ratio thing, which they would pop up every once and a while when more than one U.S. carrier would also want to get into the act and perform the service.

• 1420

Mr. Schneider: I almost hate to revisit the subject you have just been speaking about, but point (c) says an all-cargo open skies regime should be implemented immediately. Then there was another statement relating to authorizing all-cargo route service between any points in Canada and any points in the United States. That could mean two things: that could mean bargain a specific point in Canada for a specific point in the United States, or it could just simply mean removing all restrictions and saying have a go at each other's cargo services.

Mr. Hansen: All right. It is kind of the latter, have a go at it. The 1966 cargo notes permit exactly that. In other words, you could get a certificate that would permit all points U.S., all points Canada, for all-cargo service. They permitted it. It was just never implemented.

The U.S. carriers last year asked the Department of Transportation for exactly that on the basis of the 1966 notes and it was denied; but it was not denied on the basis that the 1966 notes do not provide for it, it was denied on the basis that DOT, the Department of Transportation, had made a judgment that Canada was not ready to accept such a concept.

Mr. Schneider: That was because of this ongoing two-year study.

Mr. Hansen: Right.

[*Translation*]

Nous avons fait la même chose entre le continent australien et l'aéroport de Stewart pour transporter des animaux sauvages: des chameaux, des kangourous et des buffles. L'étape de retour nous conduisait à faire quasiment le tour du monde. Nous étions en plein dans les dispositions de la cinquième liberté. Nous devons pouvoir nous prévaloir des droits de la cinquième liberté pour remplir nos avions sur ces étapes normalement vides ou pour compléter nos cargaisons afin de mieux répondre encore aux besoins de nos clients.

M. Angus: En vertu de quelle autorité pouviez-vous effectuer le vol entre la Scandinavie et Boston? Et où allait votre avion après cela?

M. Hansen: Nous tombions en plein sous le coup de la cinquième liberté. Autrement dit, nous offrions un service sans escales au Canada, de sorte que nous avons dû demander l'autorisation au département américain du Transport. Nous avons dû nous livrer à des tractations interminables afin de pouvoir offrir ce service, mais nous avons fini par avoir gain de cause. C'est donc avec beaucoup de difficultés que nous sommes arrivés à offrir un service en vertu des droits de la cinquième liberté, aux États-Unis. Certains de ces services nous ont été refusés en raison d'une disposition qui limite la proportion de vols transfrontaliers, en vertu de la cinquième liberté, et que les Américains nous ressortent de temps en temps quand plus d'un de leurs transporteurs veut entrer dans la dance et offrir le même service.

M. Schneider: Loin de moi l'idée de vouloir m'étendre sur la question, mais, au point c), vous dites qu'un régime d'ouverture des espaces aériens pour le transport de fret devrait être immédiatement instauré. Suit une déclaration concernant l'autorisation de services de fret aérien entre n'importe quel point au Canada et aux États-Unis. Cela pourrait vouloir dire deux choses. Négocier chaque point au Canada en échange d'un point aux États-Unis ou, simplement, abattre toutes les restrictions et libéraliser complètement les services de transport de fret des deux côtés de la frontière.

M. Hansen: Eh bien, nous envisageons plutôt le dernier cas, celui de la libéralisation, ce que permet l'échange de notes de 1966 sur le fret aérien. En effet, ces notes permettaient l'obtention d'un certificat autorisant le transporteur à se rendre n'importe où aux États-Unis et n'importe où au Canada, pour assurer un service exclusif de transport de fret aérien. Malheureusement, ces notes n'ont jamais été mises en oeuvre.

C'est ce que les transporteurs américains ont réclamé, l'an dernier, au ministère des Transports, sur la base de l'échange de notes de 1966; mais cela leur a été refusé. Et on leur a refusé cela non pas parce que cette disposition n'est pas prévue dans les notes de 1966, mais plutôt parce que le ministère des Transports avait jugé que le Canada n'était pas prêt à accepter à un tel concept.

M. Schneider: Était-ce à cause de l'étude de deux ans, alors en cours?

M. Hansen: C'est cela.

[*Texte*]

Mr. Schneider: Interesting. With respect to Mr. Comuzzi's comment or question dealing with part loads and your not being able to sell a part of the aircraft, is this, do you think, part of a safeguard that was intended to apply to passenger service and just spilled over into charter?

Mr. Hansen: In my opinion, that is where it probably originated, way back in those days when Air Canada had a carrier, their own carrier, and were protecting that carrier from other Canadians.

Mr. Schneider: So it is to protect that rather than cargo.

Mr. Hansen: That is what it was, but it seems to me from what I have seen here lately that those carriers can take care of themselves pretty well, at least insofar as their competition with ACS is concerned, if they want to. We provide something that is complementary to them, as Air Canada seemed to point out. I do not mean to put any words in their mouth, but my judgment from what they said is that they were more interested in the combination passenger and cargo service rather than in the all-cargo service. What we are performing is a complementary service, a service that otherwise today is not going to be met.

Mr. Schneider: But they have quite an advantage in their belly cargo capability, in that they can—

Mr. Hansen: Yes, and we will compete with it to an extent. Frankly, it seems to me what we are doing is taking up the dirty fingernail aspects of the all-cargo industry. We are providing service for the big things. They do not want fresh farm salmon in their planes. They do not want pesticides in their plane, fertilizers, heavy duty equipment, wild animals. We provide that. We are competing, but our competition with them will never run them into the ground.

• 1425

Mr. Schneider: When those who are going to be negotiating get together, what they will have to negotiate with from a cargo point of view? Are there any benefits to be gained by American cargo haulers that they do not already have?

Mr. Hansen: Yes, because the regulations that apply to us here in Canada apply to them, and they do not like it. They will tell the Department of Transportation in no uncertain terms that they do not like it. The reason they object so much when we come in and want fifth freedom service is because of what they have to go through up here. It is their event. You will find, I am sure, that what we have suggested here will be endorsed by the United States. I am positive. They might not just say okay, let us get onto the next thing, but it will be endorsed.

Mr. Schneider: My final question deals with the clarification of the double disapproval pricing mechanism. I can put a literal translation to that, and it makes some sense, but could you give us an explanation of the usage in layman's terms?

[*Traduction*]

M. Schneider: C'est intéressant. Pour en revenir aux commentaires de M. Comuzzi, ou plutôt à sa question au sujet des cargaisons partielles et de l'impossibilité qui vous est faite de louer des parties de votre avion, n'aurait-on pas affaire, selon vous, à une garantie destinée, à l'origine, au transport de passagers, et qui s'est retrouvée appliquée dans le secteur de l'affrètement?

M. Hansen: Selon moi, c'est là que se situe l'origine du problème. Il remonte à l'époque où Air Canada avait un transporteur, son propre transporteur, et qu'il le protégeait contre les autres Canadiens.

M. Schneider: Donc, c'est plutôt pour protéger cela que le fret.

M. Hansen: C'était comme ça alors, mais il me semble, d'après ce que j'ai constaté récemment, que ces transporteurs sont tout à fait en mesure de se protéger eux-mêmes, dans leur concurrence avec ACS. Nous assurons un service qui est complémentaire, comme Air Canada semble le souligner. Loin de moi l'intention de leur mettre des mots dans la bouche, mais, d'après la déclaration des représentants de cette compagnie, il m'a semblé qu'elle était plus attirée par un service mixte et passagers-fret, que par un service de fret exclusif. Nous offrons un service complémentaire, un service qui, sinon, ne serait pas actuellement offert.

M. Schneider: Mais Air Canada a un véritable avantage grâce à sa capacité d'emport dans les soutes de ses avions, puisse qu'elle peut. . .

M. Hansen: Oui, et nous sommes en concurrence avec elle sur ce plan. Honnêtement, dans l'industrie du fret aérien exclusif, il me semble qu'ACS fait le travail dont personne ne veut. Nous assurons un service de transport de grosses marchandises. Air Canada ne veut pas transporter de saumon d'élevage frais dans ses avions, elle ne veut pas transporter de pesticides, d'engrais, de matériel lourd, d'animaux sauvages. Cela, c'est nous qui le faisons. Nous sommes en concurrence, mais il s'agit d'une concurrence qui ne portera jamais vraiment tort aux autres transporteurs.

M. Schneider: Quand les négociateurs se rencontreront, que devront-ils négocier dans le domaine du transport de fret? Les transporteurs de fret américains ont-ils d'autres avantages à gagner qu'ils n'auraient pas déjà?

M. Hansen: Oui, car les règlements qui nous visent, ici au Canada, les visent également et ils n'aiment pas ça. Et ils ne mâcheront pas leurs mots pour faire part de leur mécontentement au ministère des Transports. En fait, c'est à cause de ce qu'il leur arrive ici, chez nous, qu'ils s'opposent aussi fermement à toute demande en vertu de la cinquième liberté. C'est la réalité qu'ils vivent. Vous verrez, je suis, sûr que les États-Unis endosseront ce que nous avons proposé. Certes, ils ne diront pas forcément: «d'accord, passons à autre chose!», mais vous verrez qu'ils endosseront cette suggestion.

M. Schneider: Pour ma dernière question, j'aimerais me faire expliquer ce qu'est le mécanisme de tarification soumis au double désaveu. Je pourrais, certes, traduire la chose librement et lui conférer un certain sens, mais j'aimerais que vous nous en fournissiez une explication, en langage de néophyte.

[*Text*]

Mr. Hansen: Double disapproval just means that unless both countries disapprove that price goes into effect.

Mr. Schneider: So one country can disapprove—

Mr. Hansen: Yes, and too bad. There is precedent for that; this is nothing new. What we have here is not imaginative. The Canadian bilateral with the U.K. has the double disapproval and the U.S. bilaterals have double disapproval. Those countries are used to it.

Mr. Schneider: I do not quite understand how it works, but maybe that is not my role, Mr. Chairman.

The Chairman: If it is not yours, it obviously is not mine.

Mr. Belsher: What restrictions do Canadians have that the American cargo handlers do not have? Could you just summarize that in three or four points? That would help us, I think, in what we are asking.

Mr. Hansen: They do not have the restrictions we have as item five in our content. They do not have that. For all practical purposes, here in Canada they do not have any fifth freedom restrictions. We have fifth freedom restrictions down there.

Mr. Belsher: Thank you.

The Chairman: Again, many thanks for appearing before the committee. You have been most helpful.

Our next witness is Mr. Robert Obadia, President of Nationair Canada. Mr. Obadia, welcome to the committee. We invite you to present your brief, and I am sure our members will have some comments and questions.

M. Robert Obadia (président de Nationair Canada): Bonjour, messieurs les membres du Comité.

Lorsque le secrétaire du Comité, M. Morawski, m'a appelé, ma première réaction a été de dire que, vu que Nationair n'était pas un très gros participant sur le marché transfrontalier et n'avait pas d'ambitions sur ce marché-là, je pensais qu'il n'était pas nécessaire que Nationair apparaisse devant ce Comité. J'ai ensuite réfléchi et je me suis dit qu'en tant que citoyen ayant eu la chance de traîner ses bottes pendant 25 ans dans ce métier, j'avais peut-être des choses à dire qui pourraient être utiles aux délibérations du Comité. C'est pour cela que je comparais aujourd'hui devant vous, non pas en tant que président de Nationair, mais en tant que citoyen qui a peut-être des choses à dire sur le sujet. De cette manière, si je dis des bêtises, j'en serai le seul responsable et cela n'affectera pas Nationair.

• 1430

Mon exposé sera en quatre parties: les mythes, la toile de fond, les sujets à aborder et les perspectives.

Les mythes: Je sais par expérience que toutes les fois qu'il s'agit d'examiner un nouveau régime d'opération, que ce soit la déréglementation ou n'importe quel régime qui change des habitudes établies, en règle générale, l'industrie se

[*Translation*]

M. Hansen: Par double désaveu, on entend simplement que le tarif entre en vigueur sauf désaccord des deux pays.

M. Schneider: Donc, un pays peut être en désaccord. . .

M. Hansen: Oui, et tant pis. Il y a des précédents, tout cela n'a rien de nouveau, ce n'est pas simplement une vue de l'esprit. On retrouve la même disposition de double désaveu dans l'entente bilatérale entre le Canada et le Royaume-Uni et dans celle avec les États-Unis. Ces pays sont habitués à une telle disposition.

M. Schneider: Je ne vois pas exactement comment est-ce que ça fonctionne, mais peut-être que ce n'est pas mon rôle de m'y intéresser, monsieur le président.

Le président: Si ce n'est pas votre rôle, ce n'est certainement pas le mien.

M. Belsher: Quelles restrictions sont imposées aux Canadiens et que les transporteurs de fret américains n'ont pas à subir? Pourriez-vous nous résumer votre réponse en trois ou quatre points? Je crois que cela nous aiderait à trouver réponse à nos questions.

M. Hansen: Comme vous pouvez le lire au point 5 de notre document, les Américains n'ont pas les mêmes restrictions que nous. Ils échappent à ces restrictions. À toutes fins utiles, ici au Canada, ils ne sont soumis à aucune des restrictions de la cinquième liberté, ce qui n'est pas le cas pour nous.

M. Belsher: Merci.

Le président: De nouveau, j'aimerais vous remercier d'avoir comparu devant le comité. Votre intervention nous a été fort utile.

Notre prochain témoin est M. Robert Obadia, président de Nationair Canada. Bienvenue au comité, monsieur Obadia. Je vous inviterais à passer à votre exposé et, je suis sûr que les membres du comité auront des commentaires à faire et des questions à vous poser.

Mr. Robert Obadia (President of Nationair Canada): Good morning, gentlemen.

When Mr. Morawski, the committee's Secretary, called me, my first reaction was to tell him that since Nationair was not a major player in the transborder market and did not have any ambition in it, I did not think it was necessary that Nationair appear before this committee. Then I thought about it and figured that as a citizen and someone who has spent 25 years in this business, I might have something to say that could be useful to the work of the committee. That is why I appear today before you, not as the President of Nationair, but rather as an ordinary citizen who may have something to say about the topic on hand. In that way, if I say the wrong things, I will be solely responsible for it, and not Nationair.

My presentation comprises four parts: the myths, the background, the issues to be addressed and the outlook.

The myths: I know from experience that whenever a new operating system is being studied, be it deregulation or any other system that changes established habits, as a general rule, the industry takes a defensive stance. Traditionally, the

[*Texte*]

replie dans une position défensive. Traditionnellement, l'industrie a été extrêmement habile à brandir des mythes qui, à bien des occasions, ont ralenti les efforts de modernisation des normes d'opération de l'industrie, en particulier dans le cas de la déréglementation.

Voici quelques-un des mythes qu'on a entendus fréquemment et qu'on va probablement continuer à entendre, bien que de moins en moins, parce que l'industrie a quand même évolué et est passée graduellement du fonctionnarisme à l'entreprenariat.

Voici un exemple: L'industrie a besoin de capitaux; donc, elle a besoin de protection. Ce n'est pas tout à fait vrai. D'autres industries ont besoin d'au moins autant de capitaux que l'industrie du transport aérien et ne bénéficient d'aucune protection particulière. De toute façon, depuis les cinq dernières années, l'industrie du *leasing* dans l'aviation s'est développée de façon considérable, ce qui fait que pratiquement n'importe qui pourrait ouvrir demain matin une entreprise de transport aérien sans pratiquement aucune mise de fonds. On l'a vu dans les deux ou trois dernières années.

Un autre mythe: Le transport aérien est un service public essentiel. Grâce au ciel, le transport aérien n'est pas encore un hôpital. Donc, cela ne peut pas justifier le monopole ou le quasi-monopole. D'ailleurs, chaque fois que ceux qui ont utilisé ce mythe pour défendre leurs intérêts ont réussi et cela s'est traduit par moins de services à un prix plus élevé, par exemple dans le Nord canadien ou dans certaines régions du Québec et de l'Ontario avant la déréglementation.

Un autre mythe: Les gros transporteurs ont des coûts plus bas; donc, ils vont écraser les petits. Je suis sûr que vos recherchistes pourront facilement trouver des études qui ont été faites par l'ancienne Commission canadienne des transports sur les économies d'échelle. Ces études ont démontré qu'il n'existe pas d'économies d'échelle. Que vous ayez 2, 4, 14 ou 40 avions, les coûts sont pratiquement les mêmes. D'ailleurs, si c'était vrai, il n'existerait aucun transporteur aérien possédant moins de 50 avions. Or, on sait qu'il en existe et que certains d'entre eux sont très rentables.

Un autre mythe: La concurrence se traduit par une baisse de service dans les petites communautés. Eh bien, il n'y a qu'à voir ce qui s'est passé depuis la déréglementation pour s'apercevoir que ce n'est pas vrai.

Un autre mythe: Le transport aérien est un outil d'unité nationale. Vous savez sans doute que les participants à l'Accord du lac Meech se sont rendus au lac Meech par avion. On sait ce que cela a donné.

Ces mythes ont la vie dure, et vous en entendrez peut-être encore parler.

La toile de fond: Lorsqu'on aborde cette question de «ciels ouverts» entre le Canada et les États-Unis, il faut la regarder sur une certaine toile de fond. Cette toile de fond est marquée par une double réalité: premièrement, la déréglementation du transport aérien au Canada et aux États-Unis; deuxièmement, le libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Après des années d'étude, de réflexion et de doutes, le gouvernement a tranché. La concurrence, qui est la loi du pays, s'est aussi appliquée en transport aérien et la déréglementation est devenue la règle du transport aérien au

[*Traduction*]

industry has been extremely good at brandishing myths which, on many occasions, have hampered efforts to modernize the industry's operating standards, particularly in the case of deregulation.

Here are a few of the myths that are often heard and which we will probably continue to hear, albeit less often, since the industry has evolved, with the entrepreneurial spirit taking over from officialdom.

Here is an example: The industry needs capital; therefore, it needs protection. That is not quite so. Other industries need just as much capital as the air transport industry, yet they get no special protection. In any case, over the past five years, aircraft leasing has become widespread, so that almost anybody can start up an air transport operation tomorrow with hardly any intial investment. We have seen examples of this over the past two or three years.

Another myth: Air transport is an essential public service. Thank the Lord, the air transport system is not a hospital yet. Therefore, a monopoly or quasi-monopoly cannot be justified. What's more, whenever this myth has been used successfully to defend interests, the result has been a drop in service and higher fares, as for example in northern Canada or in some regions of Quebec and Ontario before deregulation.

Another myth: Larger carriers have lower costs; therefore, they force smaller carriers out of the market. I am sure that your researchers will have no trouble in finding studies prepared by the former Canadian Transport Commission on economies of scale. These studies demonstrated that there are no economies of scale. Irrespective of whether you have 2, 4, 14 or 40 aircraft, costs are the same. If indeed there were economies of scale, there would be no carriers with a fleet of less than 50 aircraft. However, we know that such carriers do exist and that some of them are very profitable.

Another myth: Competition leads to reduced service to small communities. Well, we have only to look at what has happened since deregulation to realize that this is not true.

One more myth: Air transport is important for national unity. You probably know that those who take part in the Meech Lake negotiations went to Meech Lake by plane. And we all know what happened.

These myths are persistent and you will probably continue to hear them.

Background: The issue of open skies between Canada and the United States should be considered against a certain background, which is marked by a dual reality: First, air transport deregulation in Canada and the United States, and secondly, free trade between Canada and the United States.

After years of study, reflection and doubt, the government decided that competition, which is the law of the land, should also apply to air transport. Deregulation became the rule in the Canadian air transport industry. As we have

[*Text*]

Canada. Comme on le sait, depuis ce temps-là, l'industrie du transport aérien ne s'est pas écroulée, les petites communautés n'ont pas souffert d'une baisse de service et le ciel ne s'est pas écroulé. Cela fonctionne!

Dans un autre domaine, un peu de la même façon, il y a eu des discussions entre le Canada et les États-Unis qui ont mené à la conclusion d'un accord bilatéral, l'Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le gouvernement l'a signé, les Parlements provinciaux l'ont ratifié et le peuple canadien a donné son accord, puisqu'on sait qu'aux dernières élections fédérales, c'était l'un des sujets les plus chaudement débattus. Donc, le libre-échange existe et fonctionne.

• 1435

Le train est en marche, et il va falloir que l'avion suive. Il est complètement impensable de faire machine arrière quand on considère ces deux réalités que sont la déréglémentation et l'Accord du libre-échange.

Bien sûr, on va dire: Les gros transporteurs américains, ces gros méchants loups, vont venir manger les petits transporteurs canadiens. Il est possible que durant la période transitoire, certains garde-fous, certaines protections temporaires seront nécessaires, mais à long terme, si le gouvernement a pensé qu'il était viable que des milliers d'entreprises canadiennes employant des millions de travailleurs canadiens fassent partie du libre-échange entre le Canada et les États-unis, pourquoi l'industrie du transport aérien devrait-elle jouir d'un régime différent marqué par la protection?

Le monde a changé, le monde de l'aviation a changé et le monde de l'économie a changé. Nous sommes en 1990. L'époque héroïque de l'aviation, c'était il y a 90 ans. Maintenant, l'aviation est une industrie comme les autres.

J'ai lu les différents documents qui nous ont été envoyés et qui décrivaient les grandes lignes de ce qui pourrait être discuté au cours des discussions bilatérales entre le Canada et les États-Unis sur la question du «ciel ouvert». D'après les documents que j'ai vus, et je dois vous avouer que je n'ai pas eu de discussion avec les membres du Comité ou leur secrétariat, il m'a semblé que d'autres sujets devaient être abordés. S'ils sont prévus à votre programme, vous m'excuserez de les répéter. S'ils n'y sont pas prévus, peut-être jugerez-vous que certains d'entre eux méritent une certaine attention.

Par expérience, je m'attends à ce que ces négociations soient très longues. Il est certain que ce n'est pas quelque chose qui va se faire du jour au lendemain. Je m'attends à ce qu'on procède par étape. Si quelqu'un me dit qu'on vise un horizon de trois à quatre ans, je ne trouverai pas cela tout à fait irréaliste, mais à condition qu'il y ait du progrès pendant ces années-là. Si c'est trois ou quatre ans de procrastination, avec les deux pieds dans le béton, cela ne pourra pas marcher. Mais s'il y a progrès, il n'est pas illogique, surtout si on recherche une révolution dans nos rapports avec les États-Unis, de penser à un échéancier relativement long.

Voici certaines choses sur lesquelles on devra se pencher. Ma liste n'est certainement pas complète.

[*Translation*]

seen, the air transport industry has not gone into a free fall since then, small communities have not suffered from a drop in service and the sky has not fallen. It works!

In much the same way, discussions took place between Canada and the United States that lead to the signing of a bilateral agreement, the Free Trade Agreement. The government signed it, provincial legislators ratified it and Canadians approved it during the last general election, when the agreement was one of the most hotly debated issues. So, we have free trade and it works.

We have a more open market, and we must have open skies. Considering the two realities of deregulation and the Free Trade Agreement, it would be out of the question to backtrack now.

Of course, people will say that those big, bad American carriers are going to swallow up our little Canadian carriers. Perhaps during the transition some safeguards or temporary protection will be necessary, but in the long term, if the government thought that thousands of Canadian companies employing millions of Canadian workers could compete in a free trade context between Canada and the United States, then why should the air transport industry enjoy a different regime marked by protectionism?

The world has changed, the world of aviation has changed and economics has changed. It is 1990. The heroic era of aviation was 90 years ago. Now, aviation is an industry like any other.

I read the various documents you sent us that outlined what would be on the table during bilateral discussions between Canada and the United States on open skies. Though I have not discussed this with members of the committee or with their secretariat, it seems to me that, going on the documents I read, other issues should be addressed. If they are indeed on the agenda, then please excuse me for the repetition. If not, you might deem some of them worthy of your attention.

From experience, I expect that these negotiations will take a long time. Obviously, they will not lead to an agreement overnight. I am expecting you to take a phased approach. If you are looking at a time frame of three to four years, I would not find that unrealistic, as long as progress is made over those years. If however they are three or four years of procrastination, with negotiators in a holding pattern, then it will not work. But if there is progress, and particularly if we seek a revolution in our relationship with the United States, then a relatively long time frame would not be unrealistic.

Here are some of the issues that I would like you to consider. This list is certainly not exhaustive.

[*Texte*]

D'abord, il y a la question de la propriété et du contrôle. Mon expérience me dit que, le jour où les cieux se seront ouverts entre le Canada et les États-Unis, on n'assistera pas à une invasion des routes canadiennes par les Américains ou des routes américaines par les Canadiens. On va d'abord assister à des prises de participation, à des prises de contrôle, à des achats de compagnies. Je pense que sera la première manifestation, tout comme au Canada, la première manifestation de la déréglementation a été les achats de petites compagnies par des compagnies un peu plus grosses pour former des réseaux de distribution. Par conséquent, je m'attends à ce que la première manifestation soit au niveau des prises de contrôle, des achats d'actions et des échanges d'actions de compagnies.

Mon point de vue personnel est que, si on est sérieux en ce qui concerne un marché commun nord-américain, ce marché commun doit aussi inclure la liberté de propriété. Les citoyens et corporations canadiens devraient être libres de contrôler les corporations des compagnies aériennes américaines, et vice versa.

Deuxièmement, il y a les services transfrontaliers. Je pense qu'il n'y aurait aucun problème à ce que les services transfrontaliers entre les deux pays soient déréglementés, c'est-à-dire à ce que les transporteurs canadiens et américains puissent desservir n'importe quel point entre les deux pays. Je pense que l'exposition financière et autre des transporteurs canadiens et américains en ce domaine est tellement minime qu'il n'y aurait pas lieu de perdre trop de temps avec cela. Il faut surtout marquer un progrès dans la déréglementation entre les deux pays.

Il y a aussi les services intérieurs dans chaque pays, c'est-à-dire le droit pour un transporteur canadien d'opérer entre deux points aux États-Unis et pour un transporteur américain d'opérer entre deux points au Canada. Je pense que c'est une question inévitable. Il faut l'examiner. Cela doit peut-être se faire progressivement; mais là encore, on ne peut parler de «ciel ouvert» si on élimine les services à l'intérieur de chacun des pays et si on est sérieux avec l'idée d'un système de transport aérien continental.

• 1440

Les charters internationaux devraient être complètement déréglementés, c'est-à-dire que les charters entre le Canada et les États-Unis devraient être complètement déréglementés. Actuellement, il y a un quota de 25 p. 100 pour les Américains, mais il n'y a pas à s'inquiéter, puisque leur part du marché est inférieure à 5 p. 100. Mais, il y a aussi les charters entre chacun des pays et des pays tiers. C'est-à-dire qu'un transporteur américain serait libre de faire des charters entre le Canada et l'Europe, par exemple, et un transporteur canadien aurait le droit de faire des charters entre n'importe quel point aux États-Unis et un tiers pays.

Théoriquement, avec une licence 402 américaine, un transporteur canadien pourrait faire des services entre New York et Londres. Mais dans la pratique, à cause des droits de priorité des transporteurs américains, c'est pas ainsi que les

[*Traduction*]

First there is the question of ownership and control. From experience I know that the day the skies are opened between Canada and the United States, Canadian routes will not be invaded by the Americans and American routes will not be invaded by the Canadians. In the beginning, interests will be bought, there will be takeovers and acquisitions. I think that will be the first sign, just as in Canada, the first sign of deregulation was the purchase of smaller companies by slightly larger companies who wanted to set up distribution networks. Consequently I expect that the first sign will be takeovers and purchasing and swapping of shares.

Personally, I feel that if we are to be serious about a North American common market, then this common market should include freedom of ownership. Canadian citizens and companies should be free to control American airline companies and vice versa.

Secondly, there is the question of transborder services. I do not see why such services could not be deregulated, why Canadian and American carriers could not serve any routes between the two countries. I think that the financial risk that Canadian and American carriers would take in this respect is so minimal that it is not even worth considering. What is important is that progress be made in deregulating services between the two countries.

There is also the question of domestic services in each country, or the right of a Canadian carrier to operate between two points in the United States and for an American carrier to operate between two points in Canada. I feel that this is inevitable. It must be looked into. Perhaps it should be phased in; but again, there will be no open skies if domestic services in each country are dropped. We must be serious about the idea of a continental air transport system.

International charters should be completely deregulated, which means that charters between Canada and the United States should be completely deregulated. Currently, the Americans have a 25% quota, but this is no cause for concern, since their share of the market is less than 5%. But there are also charters between each country and a third country. If the system were completely deregulated, an American carrier would be free to operate charters between Canada and Europe for example, and a Canadian carrier would have the right to operate charters between any point in the United States and a third country.

Theoretically, with an American 402 permit, a Canadian carrier could run a service between New York and London. But in practice, because of priority given to American carriers, this is not the way things happen. The situation is

[*Text*]

choses se passent. Et cela va même très loin. L'autorité américaine peut même s'opposer—et ils l'ont déjà fait—à ce qu'un transporteur étranger opérant entre New York et l'Europe, et qui voudrait affréter un transporteur canadien pour opérer son propre vol, sous son numéro de vol, sous sa licence, puisse le faire.

Donc, une déréglementation des vols charters entre les deux pays et de chacun des pays vers des pays tiers me semble une étape logique, normale et là encore, qui n'est pas de nature à bouleverser l'ordre des choses, ni au Canada, ni aux États–Unis.

Les affrêtements avec équipages aussi devraient être totalement déréglementés. Si un transporteur canadien ou un transporteur américain, pour une certaine période, a besoin de capacité additionnelle ou à l'inverse, possède de la capacité additionnelle qui serait utile à l'autre pays, on devrait autoriser ces opérations. Un transporteur canadien pourrait être affrété avec un équipage par un transporteur américain pour effectuer n'importe lequel des services que le transporteur américain voudrait faire et réciproquement.

Parlons un peu plus de la perspective. On ne peut pas ignorer les négociations internationales. Actuellement, lorsque le Canada négocie avec l'Angleterre, la France ou la Belgique ou n'importe quel autre pays, c'est l'équipe des négociateurs canadiens qui rencontre le pays étranger et qui discute. Même chose pour les Américains.

Dans un contexte de «ciel ouvert», il peut y avoir des impacts indirects si les États–Unis négocient une certaine entente bilatérale avec un tiers pays qui pourrait ou qui ne pourrait pas faire l'affaire des transporteurs canadiens. Et là encore, si on parle d'un système de transport vraiment continental, il faudra mettre en place un régime de consultation où le Canada et les États–Unis se consulteront au début, pourraient peut–être aller plus loin, mais en tout cas, au début se consulteront sur leurs approches dans leurs propres négociations bilatérales et les tierces parties, un peu d'ailleurs comme on le voit déjà en Europe.

Un autre point auquel on pense assez rarement, c'est l'immatriculation des avions. La liberté de mouvement entre le Canada et les États–Unis s'applique aux transporteurs, mais les transporteurs se trouvent à utiliser des avions. Donc, il faudrait aussi jeter un regard sur les avions. Ce que je verrais fort bien, c'est que, contrairement à ce qui se passe actuellement, tout avion enregistré aux États–Unis pourrait être utilisé sans restrictions au Canada par un transporteur canadien et tout avion enregistré au Canada pourrait être utilisé sans aucune restriction par un transporteur américain, ce qui faciliterait encore le mouvement des avions entre les deux pays et aussi dans de nombreux cas, faciliterait l'équilibre entre les hautes et les basses saisons pour les transporteurs canadiens.

Dans la même veine, il n'existe pas au Canada un système central d'enregistrement des avions, ce qui, à l'occasion, peut poser des problèmes lorsqu'il s'agit de financement. Les prêteurs veulent prendre une hypothèque sur un avion et veulent l'enregistrer, mais ils ne savent pas où le faire, parce que l'enregistrement n'existe pas au Canada sur les biens mobiliers. Alors qu'existe aux États–Unis un régime central d'enregistrement qui est situé à

[*Translation*]

far–reaching. American authorities can prevent a foreign carrier operating a service between New York and Europe from chartering a Canadian carrier to offer a service with its own flight number and permit, and has in fact done so.

To my mind, deregulation of charter flights between the two countries and from each country to third countries is a logical and natural step and, again, one that would not cause upheaval in the system, either in Canada or in the United States.

Wet lease should also be completely deregulated. If a Canadian or American carrier needs additional capacity or has additional capacity that would be useful to another carrier, then it should be authorized to make such transactions. An American carrier could wet–lease a Canadian carrier to serve any two points it likes and vice versa.

Let's look a little more at the industry's outlook. International negotiations cannot be ignored. At present, when Canada negotiates with England, France, Belgium or any other country, a team of Canadian negotiators meets with a team from the other country. The same goes for the Americans.

Under open skies, there could be indirect repercussions if the United States negotiated a bilateral agreement with a third country which might or might not be to Canada's advantage. Again, if we want a truly continental transport system, there must be a consultation process allowing Canada and the United States to consult with each other early on about their respective approaches to their own bilateral negotiations with third parties. Such a process already exists in Europe.

Another point which does not come up very often is aircraft registration. Freedom of movement between Canada and the United States applies to carriers, but carriers happen to use aircraft. Therefore, consideration must be given to aircraft. Contrary to present practice, I could very well see any aircraft registered in the United States being used without restriction in Canada by a Canadian carrier and vice versa. This would make it easier to operate aircraft between the two countries and in many cases, it would help Canadian carriers strike a balance between peak and off–peak seasons.

Similarly, there is no central aircraft registry in Canada, which is sometimes a problem with respect to financing. A lender may want to mortgage an airplane and register it, but may not know where to go since capital goods are not registered in Canada. In the United States, there is a central registry in Oklahoma City, where all American aircraft and engines are registered. Why not have Canadian aircraft registered there too? Obviously legal problems could come

[*Texte*]

Oklahoma City, où tous les avions et moteurs américains sont enregistrés. Pourquoi ne pas étendre cet enregistrement aussi aux avions canadiens? Il est évident que cela pose des problèmes d'ordre juridique, à savoir, si un avion était enregistré aux États-Unis, au Central Registry à Oklahoma City, est-ce qu'un créancier hypothécaire pourrait entreprendre des démarches pour avoir une mainmise sur les avions? Il y a toute une partie légale à étudier. Mais, je pense que le principe mérite qu'on s'y attache. Cela existe déjà aux États-Unis. Dans un contexte de déréglementation entre les deux pays, pourquoi ne pas jeter un coup d'oeil à la possibilité d'avoir un système d'enregistrement commun?

• 1445

Il existe deux domaines opérationnels sur lesquels il va falloir se pencher avec attention. Celui des systèmes de réservations et celui des postes d'embarquement, ce qu'on appelle les *gates* aux États-Unis.

En ce qui concerne les systèmes de réservations, il est sûr que si ces systèmes sont contrôlés de façon monopolistique ou quasi monopolistique par les transporteurs, évidemment, c'est un frein à la concurrence. Il faudra, à un moment ou à un autre, dans ce processus de discussions, introduire la possibilité d'une législation commune anti-trust pour éviter qu'un système de réservations, quel qu'il soit, soit contrôlé majoritairement par aucun groupe de transporteurs, qu'il soit canadien ou américain.

Le deuxième point c'est la congestion des aéroports, les fameuses *gates*. Il est évident que quels que soient les voeux pieux qui seraient exprimés dans une politique de «ciel ouvert», si on peut décoller du Canada mais pas atterrir aux États-Unis, c'est assez gênant. Il faut donc se pencher sur ce problème. Si je vous disais au début qu'une des premières manifestations de la déréglementation risque d'être des achats ou des échanges d'actions entre transporteurs, c'est justement en partie pour s'assurer les accès à ces fameuses *gates*.

Quelles sont les perspectives telles que je les vois dans un accord de «ciel ouvert» entre le Canada et les États-Unis? Il faut considérer, dès le départ, une réalité. C'est que l'industrie canadienne est solide, l'industrie canadienne est saine, l'industrie canadienne est créative.

D'autre part, c'est aussi un fait que la qualité des services offerts par les transporteurs canadiens sont reconnus mondialement. Je ne dirai pas s'ils sont meilleurs ou moins bons que ces transporteurs américains, ce serait assez inapproprié. Mais, une chose est certaine, c'est que la qualité des services de transporteurs canadiens, est excellente et les met dans une position concurrentielle extrêmement avantageuse.

Pour ces raisons, il faut donc aborder ces négociations sans complexes, non pas comme le petit qui essayera d'en donner moins au gros mais comme deux parties égales qui vont négocier sur une base égale pour non pas nécessairement maximiser les avantages de chacune des parties, mais pour maximiser les avantages du système tout entier.

[*Traduction*]

up; for example, if an aircraft were registered in the United States at the central registry in Oklahoma City, would a mortgage creditor be in a position to seize the aircraft? There is a whole legal aspect that must be considered. Nevertheless, I think that the principle is worth looking into. It already exists in the United States. Given deregulation between the two countries, why not look at the possibility of a common registry?

Two operating systems, reservations and gates, should be looked at carefully.

If reservation systems are controlled in a monopolistic or quasi-monopolistic way by the carriers, then obviously competition will suffer. Over the course of your discussions, you will have to introduce the possibility of common anti-trust legislation to prevent reservation systems, wherever they may be, from being controlled by a group of carriers, be they Canadian or American.

My second point is airport congestion, or the famous "gates". It is clear that whatever the wishful thinking under a policy of open skies, it is not much use if a carrier can take off in Canada but not land in the United States. This problem must be addressed. Earlier, I said that the first sign of deregulation may well be acquisitions or an exchange of shares between carriers, and in part, this is precisely to ensure access to these famous "gates".

What, in my opinion, are the prospects for the industry under an open sky agreement between Canada and the United States? First we must remember one thing. The Canadian industry is strong, the Canadian industry is healthy, the Canadian industry is creative.

Furthermore, it is a fact that the high quality service offered by Canadian carriers is recognized the world over. I do not mean that the service is better or worse than that offered by American carriers, for that would be inappropriate. However, one thing is for sure and that is that Canadian carriers offer excellent service and that gives them a very good competitive edge.

For these reasons, we must go into these negotiations with our heads held high, not as the little guy who will try to give less to the big guy, but as equals who will negotiate fairly not necessarily to maximize the benefits for each party, but to maximize the benefits for the entire system.

[*Text*]

Il est évident que si les États-Unis manifestent, au départ, une position que les négociateurs canadiens jugeront contraire aux intérêts des transporteurs canadiens, il est évident qu'alors, dis-je, le Canada pourra considérer une approche moins ouverte et penser davantage en termes de protection. Mais, pour l'instant, je pense qu'il faut qu'on aille à ces négociations avec un esprit d'entrepreneurship.

La déréglementation au Canada a démontré clairement que les gros n'ont pas mangé les petits, que les gros continuent d'exister et que les petits continuent d'exister et que, de toute façon, s'il y a des transporteurs qui sont disparus, qu'ils soient gros ou moins gros, il est très difficile d'expliquer leur disparition à cause de la déréglementation. Par contre, il est relativement facile de le faire à cause des erreurs de stratégie ou des erreurs de gestion.

Le même enseignement peut s'appliquer aux négociations Canada—États-Unis, dans le cadre d'une négociation de «ciel ouvert». Alors, il n'y a pas de crainte à avoir. S'il est vrai que les Américains feront peut-être des incursions sur le marché canadien, les Canadiens feront aussi des incursions sur le marché américain qui est, de toute façon, quinze fois plus gros que notre marché à nous.

Au bout du compte, le Canada n'a rien à perdre d'une attitude positive et a tout à gagner de plonger dans la grande réalité des années 1990 et du XX^{e} siècle, c'est-à-dire la chute de toutes les barrières.

Et si je peux me permettre une pensée sur vos délibérations, je pense que lorsque vous arriverez à vos conclusions, il y a une donnée qui, à mon sens, pourrait dominer vos réflexions, c'est qu'au Canada, on est capable.

Merci de votre attention.

Le président: Merci, monsieur Obadia.

Monsieur Pronovost, s'il vous plaît.

M. Pronovost: Merci, monsieur le président.

Monsieur Obadia, nous avons reconnu votre franchise habituelle dans les propos que vous avez tenus. Je comprends dans quel contexte vous voulez comparaître devant nous. Cependant votre expérience récente avec Nationair Canada a sûrement eu une certaine influence sur l'ensemble de la philosophie que vous nous présentée.

• 1450

Pour le bénéfice des membres du Comité qui ne connaissent peut-être pas Nationair Canada, j'aimerais que vous puissiez prendre quelques secondes pour nous expliquer en quelques grandes lignes ce qu'est Nationair.

M. Obadia: Je vous remercie de l'opportunité que vous nous donnez de faire une annonce publicitaire. Nationair est devenue, par la force des choses dois-je dire, voire par défaut, le troisième transporteur au Canada. Nationair opérera cet hiver 16 avions dont quatre Boeing 747, quatre Boeing 757 et huit DC-8.

Nous allons employer environ 1,500 personnes. Le chiffre d'affaires de Nationair, cette année, devrait être de l'ordre de 250 millions de dollars et devrait excéder les 400 millions de dollars l'an prochain.

[*Translation*]

If, at the outset, the Canadian negotiators feel that the United States' position is contrary to the interests of Canadian carriers, then I believe Canada may consider a less open and more protective approach. But for now, I think we should be heading to the negotiating table as businessmen.

Deregulation in Canada has clearly shown that the big fish have not swallowed the little fish, that larger carriers and smaller carriers are still in operation, and that although some carriers, large and small have gone under, their demise is less easily explained by deregulation than it is by errors in strategy or management.

The same lesson applies to open skies negotiations between Canada and the United States. Therefore, there is no cause for concern. While it is true that the Americans may encroach on the Canadian market, the Canadians will also encroach on the American market which, in any case, is 15 times the size of ours.

All in all, Canada has nothing to lose from a positive attitude and everything to gain from taking the plunge and the challenge of the 1990s and the 20st century, that is the lifting of all barriers.

If I may make one comment about your work, I think that when you draw your conclusions, there is one fact that should take precedence, and that is that in Canada we can.

Thank you for your attention.

The Chairman: Thank you, Mr. Obadia.

Mr. Pronovost, you have the floor.

Mr. Pronovost: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Obadia, you have been as candid as ever in making your comments. I understand in which context you wish to appear before us. Nevertheless your recent experience with Nationair Canada, has surely had some influence on the overall philosophy you have put forward.

For the benefit of those committee members who may not be familiar with Nationair, I would like you to take a few minutes to briefly explain what it is.

Mr. Obadia: Thank you for letting me do some advertising. By force of circumstance, in fact by default, Nationair has become Canada's third largest carrier. This winter, Nationair will use 16 airplanes: 4 Boeing 747, 4 Boeing 757 and 8 DC-8.

We plan to hire about 1,500 people. This year, our sales should be of about $250 million and next year that figure should exceed $400 million.

[*Texte*]

Nationair a effectué son premier vol il y a six ans, ce mois-ci. Nous avons démarré avec deux avions. Dès le départ Nationair se voulait être un transporteur qui recherchait uniquement des niches et non pas un transporteur qui allait s'étaller sur l'ensemble du spectre des activités de transport aérien.

Notre première niche a été le tranport charter et c'est d'ailleurs notre niche principale. Ensuite, puisqu'il n'y avait pas de transporteur canadien entre la Belgique et le Canada nous avons demandé d'être assigné à cette ligne et le ministre des Transports nous a désigné. Nous opérons depuis trois ans des vols réguliers entre le Canada et la Belgique, qui, dois-je le dire, sont des vols réguliers aux tarifs les moins chers sur l'Atlantique nord et certainement les moins chers en départ du Canada.

Troisièmement, de façon à ne pas aggraver la situation en matière de capacité, ce qui a traditionnellement existé sur le marché canadien, notre compagnie a développé des marchés à l'étranger en opérant pour des transporteurs étrangers avec avions, équipages et entretien. C'est ainsi qu'on a opéré des vols au départ du Soudan vers l'Europe, et que l'on va au Zaïre, en France et en Angleterre. Depuis le mois de mai nous avons un Boeing 747 basé en Indonésie qui opère des vols quotidiens entre l'Indonésie et l'Europe. Nous sommes devenus, je pense, un des fournisseurs principal des Nations-Unies pour le transport des troupes de sécurité des Nations-Unies et nous organisons un grand nombre de vols pour les Forces armées canadiennes.

Donc nous sommes diversifiés, c'est vrai, mais toujours dans un domaine connexe au domaine du transport.

M. Pronovost: Quel est le pourcentage de propriété canadienne dans votre entreprise?

M. Obadia: Cent pour cent, monsieur.

M. Pronovost: Vous avez touché à des points qui ne font pas l'objet du débat mais puisque vous avez parlé de la question de la propriété étrangère. . . C'est très explosif et j'ai hâte d'entendre d'autres membres du Comité sur ce sujet.

Comme vous le savez, la loi dit actuellement que la part de possession étrangère ne doit pas dépasser 25 p. 100. Le président d'Air Canada, M. Taylor, a mentionné qu'éventuellement 49 p. 100 serait une norme qui pourrait être acceptable, compte tenu des besoins en capitaux de l'industrie canadienne. Vous ne mettez aucune barrière possible. Vous parlez même d'un contrôle total de la part de capitaux étrangers, de citoyens étrangers?

M. Obadia: Si on se place dans un contexte réel de déréglementation entre le Canada et les États-Unis, dans un contexte de libre-échange, il m'apparaît clair que pour aller au bout du raisonnement il faut aller jusqu'au contrôle de transporteurs américains par les canadiens et l'inverse. Avoir 25 p. 100 ou 49 p. 100. . . Bref! Si je devais être minoritaire, je serais minoritaire à 1 p. 100. Pas à 25 p. 100, ni à 45. Tant qu'à être minoritaire, on peut aller jusqu'à 49, ce qui ne change rien.

Pourquoi, après tout, est-ce que des intérêts canadiens ne se porteraient pas acquéreurs de transporteurs américains? Je le vois dans ce sens, vers l'avant plutôt que vers l'arrière. Il est évident que si on dit à l'avance que les Américains vont posséder 51 p. 100. . .

[*Traduction*]

Nationair did its first flight six years ago this month. We started off with two airplanes. From the outset, Nationair had decided to concentrate solely on certain markets and did not become involved in all sectors of the transport industry.

Our first niche was the charter industry and in fact it is our main one. Then, since there was not a Canadian carrier travelling between Belgium and Canada, we asked for that route and the Department of Transport gave it to us. We have been operating scheduled flights between Canada and Belgium for three years, and I might add that they are among the cheapest scheduled flights to Europe and certainly the least expensive from Canada.

Thirdly, to avoid making capacity matters worse, which has traditionally been a problem in Canada, our company found foreign markets by working for foreign carriers with airplanes, crews and maintenance. That is how we offered flights from Soudan to Europe, and how we go to Zaire, France and England. Since May, we have had a Boeing 747 based in Indonesia which flies daily between Indonesia and Europe. I think we have become one of the United Nations main suppliers of transport services for the United Nations Security Forces and we also organize a number of flights for the Canadian Armed Forces.

So we are indeed diversified, but all our work is transport related.

Mr. Pronovost: What percentage of your firm is Canadian owned?

Mr. Obadia: 100%, sir.

Mr. Pronovost: You mentioned things that are not part of the discussion but since you brought up the issue of foreign ownership. . . It is a very explosive issue and I am anxious to hear the views of other committee members.

As you know, under current laws, the share of foreign ownership cannot exceed 25%. Air Canada's president, Mr. Taylor, mentioned that eventually 49% could be an acceptable standard, given the Canadian industry's capital requirements. You are not suggesting any limit. You even mentioned that it could be entirely foreign capital, that foreigners could have total control.

Mr. Obadia: If you take a realistic approach to deregulation between Canada and the United States, in the context of Free Trade, it seems to me that if you follow that argument, it is possible Canadians could control American carriers and vice versa. Whether it is 25% or 49%. . . Well! If I were to be a minority shareholder, I would only have 1% of the shares, not 25%, nor 45%. If you are going to be a minority shareholder anyway, the maximum can be 49%, that will not change anything.

After all, why couldn't Canadians purchase American carriers? That is my approach, optimistic rather than pessimistic. Obviously, if we say from the outset that Americans are going to have 51%. . .

[*Text*]

M. Pronovost: Ils sont plus gros par définition, vous le savez très bien.

M. Obadia: Mais la grosseur n'a rien à voir! La grosseur n'a rien à voir! GM est plus gros que Toyota et regardez ce que Toyota fait à GM? Si je fais un transport entre Lachute et Montréal avec un avion de quatre places, et que je suis le seul transporteur à offrir des services entre Lachute et Montréal, alors je suis le plus gros au monde, entre Lachute et Montréal.

M. Pronovost: À la page 5, vous parlez de quelques garde-fous transitoires qu'il faudrait peut-être installer si jamais une entente arrivait d'ici quelques années entre le Canada et les États-Unis. Quels sont, selon vous, les garde-fous transitoires que nous devrions avoir en place?

M. Obadia: Il s'agit surtout d'une approche progressive à certaines choses, qui évidemment, vous pouvez le remarquer, peuvent paraître drastiques. Comme par exemple, s'il s'agit de l'effet que pourrait produire le fait que des transporteurs américains puissent opérer au Canada, ou des transporteurs canadiens aux États-Unis. Il faudra y aller avec certains critères limitatifs. Par exemple, pas plus de 25 p. 100 du marché pour les *x* premières années, puis ensuite, cinq ans... etc., de façon à permettre une transition progressive.

• 1455

Mais j'insiste sur le point que la réflexion sur la politique de «ciel ouvert» entre le Canada et les États-Unis ne peut pas être complète si, au moins au niveau de l'analyse—et je présume qu'on est au niveau de l'analyse—si au niveau de l'analyse, dis-je, on ne pousse pas le raisonnement à son extrême, quitte à conclure, pour de bonnes raisons, que l'extrême n'est pas réalisable, n'est pas viable. À ce moment-là, on verra ce qu'on fait.

M. Pronovost: Vous voulez ouvrir le ciel complètement, mais tout le monde nous dit, depuis le début, que les transporteurs canadiens doivent payer des taxes plus élevées sur l'essence, que le prix du carburant, par définition, les salaires également, et les coûts de revient sont plus élevés. Qu'est-ce que vous pensez de cette approche?

M. Obadia: Je pense que cela fait partie des mythes habituels. Si Nationair, avec six cents par passager au mille de revenus réussit à faire de l'argent, là où des transporteurs en perdent à 12 cents par passager au mille, je pense que la réponse est faite.

Maintenant, sans vous révéler des choses confidentielles, je peux vous dire que Nationair, dans de nombreux aéroports internationaux, a déjà payé son carburant moins cher que les transporteurs nationaux utilisant ces aéroports. Tout est une question de négociation.

M. Pronovost: Voici ma dernière question, monsieur le président, bien que j'en aurais plusieurs autres. Le seul moment où vous dites dans votre mémoire que le Canada serait défavorisé dans d'éventuelles négociations, ce serait si on n'incluait pas la garantie pour les transporteurs canadiens d'avoir un accès aux fameuses *gates*, aux États-Unis. Est-ce que, selon vous, il s'agit du point central de futures négociations sur lequel ce Comité, qui doit faire des recommandations très précises au ministre, devrait mettre l'accent pour orienter l'ensemble des négociations du gouvernement canadien?

[*Translation*]

Mr. Pronovost: They are bigger by definition. You know that.

Mr. Obadia: But size has nothing to do with it! Nothing at all! GM is bigger than Toyota and look what Toyota does to GM. If I do a run between Lachute and Montreal with a four-seater airplane, and I am the only carrier to offer those services, then I am the world's largest carrier for the Lachute–Montreal run.

Mr. Pronovost: On page 5, you talk of possible temporary safeguards to be implemented if an agreement between Canada and the United States were reached within the next few years. What temporary safeguard measures do you think we should have?

Mr. Obadia: I think we should adopt a gradual approach to some things, those measures which could appear drastic. Imagine, for example, the effect caused by American carriers operating in Canada and Canadian carriers operating in the United States. There should be some limiting criteria. For instance, no more than 25% of the market for the *x* first years, then, 5 years... etc., to allow for a gradual transition.

But I must insist that an open skies policy between Canada and the United States cannot be complete if at the analysis stage, the arguments are not pushed to the extreme, even if it means that the justifiable conclusion is that it is not feasible nor viable for good reasons. Then you should see what should be done.

Mr. Pronovost: You want a complete open skies regime, but from the outset, everyone has told us that Canadian carriers must pay higher taxes on fuel, and that the price of fuel, the salaries and costs are, by definition, higher. What do you think of that approach?

Mr. Obadia: I think that is one of the standard myths. If Nationair can manage to make money by charging six cents per passenger-mile and other carriers are losing money while charging 12 cents per mile, I think the answer is obvious.

Now, without disclosing any confidential information, I can say that Nationair has paid less for its fuel than the national carriers at a number of international airports. It is all a matter of negotiating.

Mr. Pronovost: This is my last question, Mr. Chairman, although I would have a lot of others. In your brief, the only time you said Canada would be at a disadvantage during future negotiations, would be if Canadian carriers were not given guaranteed access to the famous United States *gates*. As the committee must make special recommendations to the minister, do you think that should be the focal point of our future negotiations and a main issue for all the Canadian government discussions?

[*Texte*]

M. Obadia: Je pense qu'il s'agit là d'un outil. Ce n'est pas un concept. Si le Canada et les États-Unis sont d'accord sur le concept des réglementations, alors la question des *gates* sera abordée comme un point technique plutôt que comme un point de principe. Donc, je ne pense pas que ce doit être au niveau du principe. Ce doit être au niveau des outils, une fois que les principes sont établis.

M. Pronovost: Merci, monsieur Obadia. Merci, monsieur le président.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Obadia, for coming this afternoon and sharing with us. I like the way you started the submission. At first you thought you could not add to the deliberations, but then you thought you were in this business and there were some philosophical concepts you should bring to us today. I appreciate your taking the time to help us make up our minds as to how the presentations and recommendations to the minister should be made so that they will enter into the negotiating process.

With the six years you have been the president of Nationair, with the successes you have related here today and with what I, being interested in transportation, have heard about Nationair in Canada, I could not help thinking that perhaps one of the recommendations that might come out of the hearings across the country is that you should be a participant or one of the negotiators at our table when we are dealing with the Americans. You could bring the expertise you have gained. You have developed a very successful company in six years and you have competed against the large companies in the charter market service.

I would like you to expand on a couple of things you have said, because from what I have heard there may be a difference of opinion. You said that deregulation has shown in Canada that the big fish do not swallow the small fish, and that deregulation has been good for competition. But what we have heard throughout this process is that because of deregulation, a lot of the small air carriers in this country have been absorbed into the feeder airlines that feed Air Canada and Canadian Airlines. Do you want to comment on that? Then I will go on to other questions.

Mr. Obadia: Yes. The small carriers were not steamrollered by the big carriers. They were made commercial offers they could not refuse. That is what happened. And what is wrong with it, that they were not destroyed? They were simply paid a price that the owners felt was a good price.

• 1500

Mr. Comuzzi: But we have seen that happen in the airline business in this country. We have seen rather large take-overs of one airline taking the major air carriers from three to two. As we all know, there will be some heavy-duty prices to pay for that, heavy-duty penalties to pay for that in this coming year.

[*Traduction*]

Mr. Obadia: I think it could serve as a tool. It is not a concept. If Canada and the United States agree on the regulations concept, then the question of *gates* will be approached from a technical rather than a theoretical view point. So I do not think it should be a matter of policy. It should be used as a tool, once the policies are established.

Mr. Pronovost: Thank you, Mr. Obadia. Thank you, Mr. Chairman.

M. Comuzzi: Merci, monsieur Obadia, d'être venu aujourd'hui et de nous avoir fait part de vos opinions. J'ai bien aimé le début de votre présentation. Vous pensiez ne pas pouvoir contribuer aux délibérations, mais ensuite vous avez pensé que puisque vous travaillez dans ce domaine, vous pourriez nous présenter certains concepts philosophiques. Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous aider à déterminer la façon de faire nos recommandations au ministre et de nous avoir fait des suggestions sur les procédures de négociation.

Vous êtes le président de Nationair depuis six ans, vous nous avez parlé de vos succès, et puisque je m'intéresse au transport, je connais bien les activités de Nationair au Canada. Je n'ai pu m'empêcher de penser qu'au cours de ces audiences quelqu'un allait recommander que vous devriez peut-être être présent à la table de négociations avec les Américains, soit en tant que participant ou en tant que négociateur. Votre expérience serait très utile. En six ans, vous avez fait de votre entreprise une compagnie très prospère et vous avez rivalisé avec des sociétés importantes dans le domaine des vols nolisés.

Pourriez-vous me donner quelques détails, puisqu'il y aurait peut-être divergence d'opinions. Vous avez dit qu'au Canada la déréglementation a prouvé que les gros poissons n'avalent pas les petits, et que la déréglementation a stimulé la concurrence. Mais au cours des audiences, nous avons entendu, qu'à cause de la déréglementation, bon nombre de petits transporteurs canadiens ont été avalés par des lignes d'apport d'Air Canada et de Canadien International. Avez-vous des remarques à ce sujet? Je passerai ensuite à d'autres questions.

M. Obadia: Oui. Les petits transporteurs n'ont pas été évincés par les grands transporteurs. On leur a fait des offres qu'ils ne pouvaient refuser. Voilà ce qui est arrivé. Et de quoi se plaint-on, qu'ils n'aient pas été détruits? On leur a simplement offert un prix qui paraissait bon aux yeux des propriétaires.

M. Comuzzi: Mais cela s'est produit souvent dans l'industrie du transport aérien au Canada. Il y a eu une prise de contrôle par une compagnie aérienne, ce qui a fait passer le nombre des principales compagnies aériennes de trois à deux. Comme nous le savons, il faudra en payer le prix, le gros prix, nous le verrons cette année.

[*Text*]

Mr. Obadia: If you refer, for example, to Wardair, it was up to Wardair not to make the strategic decision to become a scheduled carrier on an even footing with Air Canada and Canadian. You mentioned that we competed successfully. In fact, the key to our success is that we did not compete. We simply went where we felt there was a vacuum, and we do not intend to compete in that sense.

Mr. Comuzzi: You operate 747s. You must have the same expense in operating the 747s as anyone else who operates 747s. You carry people for a fee. You carry to different markets in the world. I think you do compete with the other carriers.

I was interested, and I asked this question of all the carriers. Given the Canadian cost factor—and you obviously are faced with that if you own or lease aircraft—

Mr. Obadia: Yes, we do.

Mr. Comuzzi: —you are faced with the higher fuel costs in Canada and you are also faced with the higher leasing costs of aircraft. Those are the two predominant costs.

Mr. Obadia: I am sorry, this is not true.

Mr. Comuzzi: This is a myth? Tell me then.

Mr. Obadia: I will give you an example. When Wardair was bought by Canadian, Canadian sold the three 747s. Two of them went to us and one of them went to an American carrier. Guess who paid the least for the lease? We did. The American carrier paid more.

By way of interest, when we started with our DC–8s we paid about one–half of the price paid by others. Why? Because it is a matter of timing, it is a matter of knowing where to get the right aircraft at the right time and the right price. As far as fuel is concerned, we buy our fuel under a formula based on the wholesale price of jet fuel in certain markets like New York, Rotterdam and San Francisco. Our formula is wholesale price, which is public price, paid by everybody, in barge, plus *x* cents.

Now, that *x* cents is paid to pay for the transportation from the Port of New York to Montreal to the tank farm in Mirabel. I am sure that the *x* cents that we pay does not exceed the excess that an American carrier is paying to get the same in New York, yet we have it over here. So I do not believe, in fact I know, that we do not pay more for our fuel than the American carriers, number one.

Number two, when you operate in Canada and the United States, hopefully you come back. So you pick up cheap fuel there. In the end, your cost will be no more than the cost of the American carrier. I am absolutely positive, because at Nationair I do the buying. Fuel is so important for us, because we cannot afford fancy aircraft at fancy prices, that I do the buying. Over the years we have learned our business by necessity, and we have to go beyond what other

[*Translation*]

M. Obadia: Si vous parlez de Wardair, je pense que cette société n'aurait pas dû prendre la décision stratégique de devenir une ligne aérienne régulière, sur le même pied qu'Air Canada et Canadian. Vous disiez que nous avions gagné la bataille. En fait, la clé de notre succès, c'est que nous n'avons pas livré bataille. Nous sommes simplement allés là où un créneau était inoccupé, et c'est dans ce sens que nous disons que nous n'avons pas l'intention de concurrencer les autres.

M. Comuzzi: Vous utiliser des 747. Vous devez avoir les mêmes frais d'exploitation pour vos 747 que toute autre compagnie. Vous transportez des passagers pour un tarif donné. Vous avez divers marchés dans le monde. Je crois bien que vous êtes en concurrence avec les autres transporteurs.

La question suivante m'intéresse, et je l'ai posée à tous les transporteurs. Étant donné les coûts au Canada, que vous connaissez sûrement puisque vous possédez ou que vous louez des aéronefs...

M. Obadia: Oui.

M. Comuzzi: ...vous payez plus cher pour le carburant et pour la location des aéronefs. Ce sont les deux coûts les plus importants.

M. Obadia: Désolé, ce n'est pas vrai.

M. Comuzzi: Est–ce un mythe? Expliquez–moi.

M. Obadia: Je vais vous donner un exemple. Lorsque Canadian a acheté Waidair, elle a vendu les trois 747. Nous en avons acheté deux et l'autre est allé à un transporteur américain. Devinez qui a payé le moins pour le bail? C'est nous. Le transporteur américain a payé plus cher.

Pour votre gouverne, je dirais que, lorsque nous avons commencé avec des DC–8, nous les avons payés environ la moitié du prix payé par d'autres. Pourquoi? Il fallait choisir le moment opportun, savoir où trouver l'avion désiré au bon moment et au bon prix. Pour ce qui est du carburant, le prix résulte d'un calcul basé sur le prix de gros du carburéacteur sur certains marchés comme à New York, Rotterdam et San Francisco. Notre formule tient compte du prix de gros, soit le prix public, payé par tous, pour le carburant en barge, plus quelques cents.

Les quelques cents que nous ajoutons représentent le transport du port de New York à Montréal et à notre parc à réservoirs à Mirabel. Je suis persuadé que ces quelques cents ne dépassent pas la différence payée par un transporteur américain qui achète son combustible à New York, mais le nôtre est livré ici. Je ne crois donc pas, d'ailleurs je sais, que nous ne payons pas plus pour notre carburant que les transporteurs américains. Voilà pour commencer.

Ensuite, lorsque nous avons des vols du Canada aux États–Unis, il faut bien revenir. Il y a donc moyen d'acheter du carburant moins cher là–bas. Au bout du compte, nos frais en carburant ne sont pas plus élevés que ceux d'un transporteur américain. Je peux l'affirmer sans risque de me tromper parce que c'est moi qui suis responsable des achats à Nationair. Je fais moi–même les achats de carburant parce que le prix que nous payons est important: nous ne sommes

[*Texte*]

carriers are doing—by necessity. When the oil companies talk to us about fuel—I say this very proudly—they talk with a lot of respect and good prices.

• 1505

Mr. Comuzzi: Would you prefer the price rather than respect?

Mr. Obadia: No, we prefer to have both.

Mr. Comuzzi: Let me talk about this for a minute. I think you just said that there is no difference in the price of fuel. Let me go through the process. You buy your fuel from the manufacturer at what is known as a tank wagon or common price, plus a delivery factor. The delivery factor for your tank wagon price to Toronto would be the same as the tank wagon price negotiated by the other airlines, depending on the negotiating process.

Mr. Obadia: Sometimes it is slightly better.

Mr. Comuzzi: What about the tax considerations, the difference from the tax. . .? I am sorry, let us talk about the tank wagon price. Does that include or not include taxes from the different jurisdictions?

Mr. Obadia: We have a very small tax. We buy bonded fuel. It is national fuel and it has a very small tax, which I think—I should have refreshed my memory—is less than 1¢ per litre. It is very small. When we buy fuel in Paris, London, Frankfurt, Athens or wherever, we pay the same tax as any other carrier.

Mr. Comuzzi: I am interested in the difference in the price of fuel between Canada and the United States, inclusive of the taxes. You talked about the fuel you buy. Where do you fly to in the United States? San Francisco?

Mr. Obadia: We have a few flights to Florida.

Mr. Comuzzi: Where is your biggest market in the United States?

Mr. Obadia: Florida.

Mr. Comuzzi: So you are saying that you pay the same to fill up your airplane in Tampa, Florida, as you would where your airplane originated, in Montreal, for example?

Mr. Obadia: There are two considerations.

Mr. Comuzzi: Okay, tell me what they are.

Mr. Obadia: You have the local market and you have the tax situation.

We buy fuel in Montreal at a price pegged to the New York market. In Tampa or St. Petersburg we buy fuel pegged on what they call the gulf price. Yesterday the New York wholesale price was 89¢ per gallon and the gulf price was 87¢ per gallon. In one week it could be the reverse. To that price we add local delivery factors. Because of our buying power in Montreal, everything else being equal, we might save 1¢ to 1.5¢ per litre compared to what we would pay in Florida. However, that 1¢ could be offset by the basing price in Florida if the gulf price is lower than the New York price.

[*Traduction*]

pas en mesure de nous payer des avions de luxe à prix exorbitant. Depuis le début, il a fallu nous débrouiller, et c'est ainsi que nous avons appris à faire des affaires. C'est la nécessité qui nous pousse à faire plus que les autres transporteurs. Lorsque les pétrolières nous parlent de carburant, je suis fier de dire qu'elles le font avec respect et qu'elles nous offrent de bons prix.

M. Comuzzi: Préféreriez-vous les bons prix ou le respect?

M. Obadia: L'un n'exclut pas l'autre.

M. Comuzzi: Attardons-nous un peu là-dessus. Vous venez de dire qu'il n'y a pas de différence dans le prix du carburant. Revoyons le processus du début. Vous achetez le carburant à un fabricant à un prix commun ou à un prix de citerne, plus un coefficient pour la livraison. Ce coefficient appliqué au prix pour les citernes de carburant livrées à Toronto serait le même pour vous que pour les autres lignes aériennes, selon le mode de négociation.

M. Obadia: Il est parfois un peu meilleur pour nous.

M. Comuzzi: Parlons maintenant des taxes, quelle différence par rapport. . .? Revenons au prix par wagon-citerne. Ce prix comprend-il les taxes des divers gouvernements?

M. Obadia: Nous avons une très faible taxe. Nous achetons du carburant d'importation. Il s'agit de carburant national auquel s'applique une très faible taxe qui, si je me souviens bien, revient à moins de 1c. le litre. C'est très peu. Lorsque nous achetons du carburant à Paris, Londres, Francfort, Athènes ou ailleurs, nous payons les mêmes taxes que les autres transporteurs.

M. Comuzzi: J'aimerais savoir quelle est différence entre le prix payé au Canada et aux États-Unis, toutes taxes comprises. Vous avez parlé du carburant que vous achetez. Où vont vos avions aux États-Unis? San Francisco?

M. Obadia: Nous avons quelques vols vers la Floride.

M. Comuzzi: Quel est votre plus gros marché aux États-Unis?

M. Obadia: La Floride.

M. Comuzzi: Vous dites donc que vous payez le même prix pour remplir les réservoirs à Tampa, en Floride, que si votre avion décollait de Montréal, par exemple?

M. Obadia: Il faut tenir compte de deux considérations.

M. Comuzzi: Dites-moi lesquelles.

M. Obadia: Il y a le marché local et les taxes.

Nous achetons le carburant à Montréal à un prix qui est fonction du marché de New York. À Tampa et à St. Petersburg, le prix est fonction du prix du Golfe. Hier à New York, le prix de gros était de 89c. le gallon et le prix du Golfe, 87c. le gallon. Dans une semaine, ce pourrait être l'inverse. Il faut ajouter à ce prix le facteur de livraison locale. Étant donné notre pouvoir d'achat à Montréal, si tous les autres facteurs sont égaux, nous pouvons épargner 1c. à 1,5c. le litre par rapport au prix que nous paierions en Floride. Toutefois, cette épargne pourrait être compensée par le prix de base en Floride, si le prix du Golfe est inférieur au prix de New York.

[*Text*]

Another thing carriers are doing as a normal way of operating is what we call "tankering". When you fly from A to B, you check the price of fuel at A and the price of fuel at B. If the price is above a certain differential—remember that you burn fuel to carry the extra weight—then you would buy in that location.

You might also be interested to know that there was a scarcity of jet fuel in Toronto last month. The reason was that the American carriers were tankering from Toronto. Why would American carriers be tankering from Toronto if it was cheaper to buy in the United States? In fact we lease some capacity to our fuel supplier, and they were very happy, because they could sell more to the American carriers, who were tankering everything they could. Those are facts.

• 1510

The Chairman: I am sorry that I have to break in. The committee has about 35 minutes left to complete hearing this witness and listen to the presentation from Air Transat. I am sorry, Mr. Comuzzi, but I must move on to Mr. Angus, and then Mr. Schneider wants a question as well.

Mr. Angus: Mr. Obadia, I want to thank you for coming before the committee and giving us both your knowledge and your philosophy. I am sure it is not a surprise to you or others on the committee that it is a philosophy I do not share. The last time I heard such an unbridled endorsation of deregulation was from one Max Ward before a similar version of this committee dealing with deregulation in Canada.

Anyway, I have only one question, sir. You talked about the current state of affairs in Canada. Perhaps you could explain why if things are so rosy that the city of Brandon, Manitoba, no longer has air service and the city of Yarmouth fears that it will lose theirs in the next short period of time.

Mr. Obadia: I am sorry I have no answer to that, because I do not know those markets.

Mr. Schneider: Mr. Chairman, with the warning you have given me, I will reduce my five questions down to one or two.

The question I have is with respect to registration. We have aircraft registration in the United States. We had a question given to us, or a problem conveyed to us, by someone in the specialty air services industry—in this particular case it was aerial photography—who said that in order to operate their aircraft in the States they had to deregister their Canadian registered aircraft, reregister it in an American registration, and then when the job was finished had to undo all of that seemingly useless paperwork.

Your statement seems to imply that we should acknowledge the safety standards or whatever other standards there might be, that we should just simply be able to recognize each other's registration, much like we do with trucks, much like we do with buses. Is that your point?

Mr. Obadia: Yes. The airworthiness aspect is already in place. There is an agreement between Canada and the States whereby an airplane considered as being airworthy by Canada is also considered airworthy by the States, and vice versa. So

[*Translation*]

Par ailleurs, les transporteurs se servent des réservoirs pour épargner. Lorsqu'il y a un vol du point A au point B, on vérifie le prix du carburant en A et en B. Si la différence atteint un certain niveau—n'oubliez pas que l'on consomme du carburant pour transporter le poids supplémentaire—on peut décider d'acheter dans un endroit ou dans l'autre.

Détail intéressant pour vous, il y a eu pénurie de carburéacteur à Toronto le mois dernier. C'est parce que les Américains faisaient le plein à Toronto. Pourquoi auraient-ils rempli leurs réservoirs à Toronto si le carburant était moins cher aux États-Unis? En fait, nous louons une partie de notre capacité à nos fournisseurs de carburant. Ils en ont été très heureux parce qu'ils pouvaient vendre davantage de carburant aux transporteurs américains qui en prenaient le plus possible. Voilà les faits.

Le président: Je suis désolé d'avoir à vous interrompre. Le comité n'a plus que 35 minutes pour ce témoin et pour l'exposé de Air Transat. Je suis désolé, monsieur Comuzzi, mais je dois maintenant donner la parole à M. Angus puis à M. Schneider qui veut également poser une question.

M. Angus: Monsieur Obadia, je vous remercie d'avoir comparu devant le comité et de nous avoir fait part de vos connaissances et de votre philosophie. Ni vous ni les autres membres du comité ne serez surpris si je vous dis que cette philosophie n'est pas la mienne. La dernière fois que j'ai entendu de telles louanges pour la déréglementation, elles venaient de la bouche de Max Ward, qui comparaissait devant un comité assez semblable à celui-ci portant sur le déréglementation au Canada.

Je n'ai qu'une seule question, monsieur. Vous avez parlé de la situation actuelle au Canada. Si tout va pour le mieux, vous pourriez peut-être nous expliquer pourquoi la ville de Brandon, au Manitoba, n'a plus de service aérien et pourquoi la ville de Yarmouth craint de perdre le sien sous peu.

M. Obadia: Je suis désolé, je ne peux pas vous répondre parce que je ne connais pas ces marchés.

M. Schneider: Étant donné votre avertissement, monsieur le président, je vais tenter de réduire mes cinq questions et de n'en poser qu'une ou deux.

Ma première question porte sur l'immatriculation. Il faut immatriculer les aéronefs aux États-Unis. Des gens de l'industrie des services aériens spécialisés, plus particulièrement des services de photographie aérienne, nous ont soumis un problème. Pour utiliser leur avion aux États-Unis, il faut retirer l'immatriculation canadienne et immatriculer l'aéronef aux États-Unis. Une fois terminé le travail aux États-Unis, il faut refaire la même chose, à l'envers. Il me semble que c'est beaucoup de paperasserie inutile.

D'après votre exposé, nous devrions connaître les normes de sécurité ou autres normes existantes, de part et d'autre, comme nous le faisons pour les camions et les autobus. Est-ce exact?

M. Obadia: Oui. Pour la navigabilité, c'est déjà fait. Il y a une entente entre le Canada et les États-Unis, en vertu de laquelle un avion qui répond aux critères canadiens de navigabilité est également considéré comme utilisable aux

[*Texte*]

we will not have to build anything from scratch. All the airworthiness tests already exist and are agreed upon. The only thing left to be done is the acceptance that an aircraft under the other country's registry be operated.

We can do it now. We have a couple of airplanes under American registry. But according to Canadian regulations it cannot be for more than three months. Because there is a certain policy or new regulation being worked on, there is a tolerance up to two years, but there is nothing equivalent in the States. So this is why I am saying that since all the airworthiness criteria are already in place and agreed upon, then let us go to the end of the reasoning and make it possible for a U.S. registered airplane to be operated in Canada, and vice versa.

Mr. Schneider: Thank you. Given the time, I will not pursue anything further, just to say that I was inspired by your air of optimism.

The Chairman: No pun intended, I am sure.

Thank you very much, Mr. Obadia, for your presentation. You certainly have stimulated some thought here. I appreciate it very much. Thank you.

Mr. Obadia: Thank you very much.

The Chairman: Our next witness is Mr. Petsikas from Air Transat. Mr. Petsikas is the director of regulatory affairs. I welcome you to the committee this afternoon, sir, and invite you to proceed.

• 1515

Mr. George Petsikas (Director, Regulatory Affairs, Air Transat): Thank you very much, Mr. Chairman. Indeed, I obviously would like to thank the committee as a whole for giving our company this opportunity to appear before you today and share with you some of our general thoughts, observations, and indeed hopes and fears with regard to this extraordinarily important question concerning the redoing, if you will, of the air transport relationship between the United States and Canada.

Before I begin, it might be a good idea if I just start off with a brief introduction of our company, just to give you a better idea of who we are, where we have come from, and what we are doing, which perhaps will allow you to put some of the comments I will be making a little later on a bit more into context.

In general, our company, Air Transat, is a wholly-owned subsidiary of Group Transat A.T. Inc. of Montreal, which holds interests in, indeed owns, two of the largest tour operators here in Quebec, Trafic Voyages and Multitour, as well as Vacances Fantasia, as well as a tour operator in Toronto. We also have interests in a ground handling company and hotel management, as well as a 50% stake in the largest travel agency franchiser in Quebec, which is the Club Voyages Inc./Consultor.

So as you can see, we believe in vertical integration with our suppliers. We have a very extensive distribution network that has served us rather well up to now.

[*Traduction*]

États-Unis, et vice-versa. Ce n'est pas comme si nous devions partir de rien. Tous les critères de navigabilité existent déjà et il y a des ententes à leur sujet. Tout ce qui reste à faire, c'est accepter l'exploitation dans un pays d'un avion immatriculé dans l'autre.

Nous pouvons déjà le faire. Nous avons deux avions immatriculés aux États-Unis. D'après la réglementation canadienne, ils ne peuvent l'être pour plus de trois mois. Mais étant donné l'imminence d'une nouvelle politique ou d'une nouvelle réglementation, on tolère que ce soit jusqu'à deux ans. Il n'y a toutefois rien d'équivalent aux États-Unis. Voilà pourquoi je dis que, puisqu'on s'est déjà entendus sur les critères de navigabilité, nous devrions aller jusqu'au bout de notre raisonnement et permettre aux avions immatriculés aux États-Unis d'être exploités au Canada, et vice versa.

M. Schneider: Merci. Étant donné l'heure, je n'irai pas plus loin. Laissez-moi vous dire que votre optimisme m'a enthousiasmé.

Le président: Vive l'optimiste. . .

Nous vous remercions de votre exposé, monsieur Obadia. Vous nous avez donné matière à réflexion et je vous en remercie.

M. Obadia: Merci beaucoup.

Le président: M. Petsikas de Air Transat est notre prochain témoin. Il est le directeur des Affaires réglementaires. Bienvenue au comité, monsieur. Vous avez la parole.

M. George Petsikas (directeur, Affaires réglementaires, Air Transat): Merci beaucoup, monsieur le président. Je veux en effet commencer par remercier tout le comité qui permet à ma société de comparaître aujourd'hui et de lui faire part de nos observations, de nos opinions, de nos espoirs et de nos craintes en ce qui touche cette très importante question du réaménagement de nos relations avec les États-Unis en matière de transport aérien.

Avant de commencer, je pense qu'il convient de vous présenter brièvement notre société afin que vous sachiez un peu mieux qui nous sommes, d'où nous venons et ce que nous faisons. Vous connaîtrez ainsi davantage le contexte de mes observations à venir.

En gros, notre société, Air Transat, est une filiale à part entière de Group Transat A.T. Inc. de Montréal qui a également des intérêts, en fait est également propriétaire de deux des plus importants voyagistes du Québec, soit Trafic Voyages et Multitour, ainsi que de Vacances Fantasia et d'un autre voyagiste de Toronto. Nous avons également des intérêts dans une société de manutention au sol et de gestion hôtelière, ainsi qu'une participation de 50 p. 100 dans le plus gros franchiseur d'agences de voyages au Québec, c'est-à-dire Club Voyages Inc./Consultor.

Vous pouvez donc constater que nous sommes pour l'intégration verticale avec nos fournisseurs. Nous avons un très grand réseau de distribution qui nous a très bien servi jusqu'ici.

[*Text*]

The airline first flew in November 1987. We just celebrated our third anniversary. We operate five Lougheed L–1011 aircraft. For the time being we have restricted ourselves to charter air services, essentially popular southern destinations during the winter months, when everybody wants to go south for fun, and transatlantic European destinations during the summer.

I think we have done very well up to now. We have survived the extraordinary volatility we have seen in the Canadian charter airline industry over the last 15 months or so. We are looking to expand moderately. We have learned some lessons, of course, from what we have seen in the industry in the last few years. We are going to be taking delivery of new aircraft, and of course we are always looking for opportunities.

The open skies issue presents us with very intriguing possibilities as a whole, obviously, in the airline industry. On open skies, the bilateral air relationship between the United States and Canada that governs air service is among the most obsolete and restrictive in the entire world. Despite the fact that Canada and the United States have the largest economic, as well as, for that matter, air transport, relationship in the world, the state of transborder non–stop and single plane service remains lamentable.

So the need for substantial regulatory reform and liberalization seems obvious. The question as we see it remains whether this should actually go as far as opening the border between the two countries within the context of air transport services, and if we are to go this far, what safeguards must be put into place in order to ensure the continued viability and competitiveness of the Canadian airline industry.

Obviously any new transborder agreement must have as its primary objective the securing of far greater access into our most important international market, which is the U.S. market. The difficulty here of course is in negotiating routes, as well as in defining the potential maze of points that may be served by the carriers of both countries and the conditions associated with the various interrelated routes.

Ideally, rather than attempting specifically to enumerate the routes that may be operated, the approach would ostensibly be to allow any U.S. or Canadian airline found to be fit, willing, and able by their respective aeronatical authorities to perform air transportation to be allowed to offer service on any transborder route of their choice—in short, open skies in the fullest sense.

• 1520

The challenge, however, as Air Transat understands it, is not in the simple obtaining of access—theoretical access, I call it—but rather in the attainment of viable access: i.e., fair and equal opportunity for profitable operations for each and every Canadian airline. In brief, we ask ourselves when we look at all this, will a small but relatively efficient and aggressive airline, such as Air Transat has proven to be up till now, be able to compete effectively in any given transborder market with one or more of the various U.S. mega–carriers?

[*Translation*]

Le premier vol de notre compagnie aérienne a eu lieu en novembre 1987. Nous venons de célébrer notre troisième anniversaire. Nous avons cinq avions Lougheed L–1011. Pour le moment, nous nous limitons au service de vols nolisés, particulièrement vers les destinations du Sud, qui sont populaires en hiver lorsque tout le monde veut se détendre au soleil et, l'été, vers l'Europe.

Je pense que nous nous sommes très bien débrouillés jusqu'ici. Nous avons survécu à l'extraordinaire volatilité du marché canadien des vols nolisés au cours des 15 derniers mois. Nous pensons même à une légère expansion. Nous avons tiré des leçons de ce que nous avons vu se produire dans l'industrie au cours des dernières années. Nous allons bientôt recevoir un nouvel avion et nous sommes toujours prêts à profiter des occasions qui s'offrent à nous.

Pour nous, l'ouverture des espaces aériens représente une occasion séduisante pour l'industrie du transport aérien. En transport aérien, les rapports qu'entretiennent le Canada et les États–Unis sont parmi les plus restrictifs du monde et ils sont sûrement dépassés. Le Canada et les États–Unis ont beau entretenir les plus importants échanges économiques du monde même dans le transport aérien, l'état des services sans escale et sans changement d'avion reste lamentable.

Bien qu'il faille de toute évidence réformer en profondeur et libéraliser la réglementation, on se demande encore s'il faut, en transport aérien, aller jusqu'à ouvrir la frontière entre les deux pays et, le cas échéant, quelles mesures il faut prendre pour assurer la validité et la force concurrentielle de l'industrie canadienne du transport aérien.

Il va de soi qu'une entente transfrontalière doit d'abord rendre notre plus important marché étranger, le marché américain, nettement plus accessible aux transporteurs canadiens. Le plus difficile, c'est bien sûr de négocier des routes en définissant la myriade de points que les transporteurs des deux pays pourraient desservir et les conditions dans lesquelles ces diverses routes se développeraient avec leurs interrelations.

Idéalement, il faut permettre à toute entreprise jugée apte à faire du transport aérien d'offrir ses services dans tous les aéroports de transbordement de son choix, plutôt que de tenter de démêler le fouillis des routes qui seraient dévolues à chacun. Bref, on déréglementerait, dans le plein sens du terme, le transport aérien.

Toutefois, le défi tel que nous le comprenons à Air Transat, ne consiste pas simplement à obtenir l'accès—l'accès théorique, comme je l'appelle—mais plutôt à parvenir à un accès viable, c'est–à–dire à la possibilité juste et équitable de conduire des opérations rentables, et cela pour chaque compagnie aérienne canadienne. Bref, lorsque nous examinons cette situation, nous nous demandons si Air Transat, un transporteur aérien petit, mais relativement efficace et dynamique comme il l'a été jusqu'à présent, sera en mesure de livrer une concurrence efficace à un ou à plusieurs transporteurs américains géants, dans un marché transfrontalier donné.

[*Texte*]

The competitive disadvantages Canadian airlines must currently deal with vis-à-vis their American counterparts are fairly obvious. I will just enumerate some of them that I am sure you have heard about at length: the tax burdens obviously not being quite so equal; higher jet fuel prices; higher labour costs; higher interest rates; exchange rate disadvantage as far as acquisition of U.S.-built equipment is concerned; customs pre-clearance. All of these inequities can and must be addressed by Canadian policy-makers, in particular those regarding taxation and interest rates.

More important, however, is the problem created by the multitude of key hub airports in the U.S. under the control of the various U.S. major carriers. In theory, while greater access to the U.S. market may be obtained through a new agreement, in practice viable access obviously becomes contingent upon Canadian carriers successfully overcoming the substantial and effective barriers to market entry resulting from the control of these major airports serving important points of destination and transfer by large U.S. competitors. Thus, the whole question of control and ownership of slots and gates at U.S. airports must be addressed, since hub carriers may effectively use their power to make access at competitive times and frequencies virtually impossible for a competitor Canadian airline, as in fact they already often do.

There is simply no point to open skies as far as we see it if non-stop service from any point in Canada—to Chicago, for example—remains the personal fiefdom of either American or United Airlines. While these difficulties could ostensibly be overcome by the larger Canadian carriers through, for example, coach-share or blocks-based marketing arrangements with the dominant hubbing carrier at that particular airport in order to increase, let us say, their frequencies on transborder as well as other spoke flights, this is not necessarily so for smaller air carriers such as Air Transat with far more limited resources.

Furthermore, in discussing access to major points, reference must of course be made to the enormous problem created by congestion. The explosive increase in air traffic in the United States over the last decade was clearly one of the principal results of airline deregulation. The inadequacy of current airport facilities in the U.S. and chronic shortages in air traffic control services add to this already horrendous problem.

It is Air Transat's belief, therefore, that a *sine qua non* condition for open skies negotiations must be a serious commitment on the part of the Americans to address these major problems. Indeed, the U.S. must quite simply be willing to invest the billions of dollars needed to improve their entire air transport infrastructure if theoretical access is to be translated into viable market entry, and if open skies is not to result in the Canadian airline industry Quite simply

[*Traduction*]

Les désavantages actuels des compagnies aériennes canadiennes par rapport à leurs équivalents américains sont assez évidents. Je n'en citerai que quelques-uns dont vous avez certainement entendu parler en grand détail: à l'évidence, les fardeaux fiscaux ne sont pas tout à fait les mêmes; le prix du carburant est plus élevé ici, de même que les coûts de la main-d'oeuvre et les taux d'intérêt; le taux de change nous désavantage dans l'achat de tout matériel de fabrication américaine et, enfin, il y a la question du pré-dédouanement. Toutes ces inégalités peuvent ou doivent être aplanies par les décisionnaires canadiens, surtout en ce qui concerne la fiscalité et les taux d'intérêt.

Toutefois, il est un problème plus grave encore, celui de la multitude de grands aéroports plaques tournantes qu'on trouve aux États-Unis, et qui sont sous le contrôle des grands transporteurs américains. En théorie, même si un accord nous permet l'accès au maché américain, en pratique, la viabilité de cet accès dépendra de la capacité des transporteurs canadiens de surmonter les entraves réelles et importantes s'opposant à leur entrée sur ce marché et qui découlent de la mainmise que nos grands concurrents américains ont sur ces aéroports qui desservent d'importants points de destination et de transbordement. Il faut dont, dès lors, régler toute la question du contrôle et de la propriété des créneaux et des portes dans les aéroports américains, puisque les transporteurs qui rayonnent à partir de ces plaques tournantes pourront exercer tous leurs pouvoirs pour rendre quasiment impossible tout accès à des périodes et à des fréquences intéressantes pour les compagnies canadiennes concurrentes, comme cela se fait souvent.

Il n'y a donc aucune raison de libéraliser l'espace aérien si les services sans escale d'un point au Canada à un point aux États-Unis, Chicago, par exemple, demeurent la chasse gardée de American ou de United Airlines. Les grands transporteurs canadiens devraient pouvoir échapper à ces difficultés, par exemple, en partageant le volume de passagers avec le transporteur dominant la plaque tournante en question ou en commercialisant, avec lui, des blocs de sièges, afin d'augmenter la fréquence des vols transfrontaliers, de même que des vols d'apport. Malheureusement, tel ne sera pas nécessairement le cas des petits transporteurs, comme Air Transat, qui disposent de ressources beaucoup plus limitées.

Qui plus est, quand on parle d'accès à des grands aéroports, il faut bien sûr ne pas perdre de vue l'énorme problème de la congestion. L'explosion du volume du trafic aérien aux États-Unis au cours de la dernière décennie est essentiellement due à la déréglementation de l'industrie. Le manque d'installations aéroportuaires adaptées aux États-Unis et la sous-dotation chronique des services du contrôle de la circulation aérienne ne font qu'aggraver cet affreux problème.

À Air Transat, nous croyons donc qu'une des conditions *sine qua non* à l'ouverture des négociations sur la libéralisation du transport aérien doit être l'engagement, de la part des Américains, de régler ces grands problèmes. Les Américains doivent donc être disposés à investir les milliards de dollars nécessaires à l'amélioration de toute leur infrasctructure de transport aérien, si l'on veut que l'accès théorique à leur marché se traduise en un accès viable et si

[*Text*]

inheriting the very major problems facing the U.S. industry at the present time.

In fact, this would be an important as well as an effective argument for the gradual implementation of any agreements which, in Air Transat's view, will be absolutely necessary to allow the Canadian industry the time to adjust properly and, in particular, to avoid the merger and rationalization hysteria which we witnessed in the mid–1980s prior to deregulation.

• 1525

While Air Transat has always believed in free and open competition in the airline industry, both internationally and domestically, and has always supported initiatives to this effect, it must go without saying that mechanisms must be in place under any open skies arrangement to ensure that such competition remains fair and the playing field remains level.

We believe that any new arrangement with the U.S.A. will not be limited only to opening up routes, but will also result in substantial liberalization in the regulation of transborder pricing and capacity, as the Americans are quite likely to demand. While Air Transat is in principle enthusiastic about the possibility of such an liberalized environment, as a small carrier we are also necessarily wary of such a prospect.

In short, we recommend that all possible legal safeguards and review mechanisms be seriously considered and ultimately put into place in order to prevent massive American competitors from engaging in potentially predatory or anti–competitive pricing—i.e., price wars—and capacity dumping practices in order to eliminate annoying little Canadian carriers trying to compete on various individual routes.

The whole question, therefore, of stricter enforcement and perhaps of extraterritorial application of Canadian and U.S. anti–trust laws must inevitably be addressed. There can be no overstating the need to exercise strict legal control over any such behaviour if the Canadian airline industry is to avoid massive losses and failures.

Similar observations may be made with regards to other relevant issues, such as computer reservation systems. As these have been recognized as effective anti–competition tools and barriers to market entry, Transport Canada has recently undertaken to address the problems caused domestically by CRSs through its draft policy.

Under any open skies regime, Canadian carriers will be forced to rely more than ever on an increasing number of American CRS systems to sell tickets in the greater array of U.S. markets they ultimately hope to serve. A transborder

[*Translation*]

l'on veut que le concept de ciel ouvert ne donne pas simplement lieu, pour l'industrie aérienne canadienne, à l'apparition des graves problèmes auxquels l'industrie américaine est actuellement confrontée.

En fait, nous tenons peut–être là un argument valable et de poids en faveur de la mise en oeuvre graduelle de tout accord, qui, selon Air Transat, est absolument nécessaire si nous voulons permettre à l'industrie canadienne de disposer du temps voulu pour s'adapter comme il se doit et, par dessus tout, d'éviter la vague de fusions et de rationalisation à laquelle on a assisté dans le milieu des années 80, avant la déréglementation.

Même si Air Transat a toujours été partisan d'une concurrence libre et ouverte au sein de l'industrie des transports aériens, tant à l'échelle internationale que nationale, et si elle a appuyé toute initiative allant dans ce sens, il va sans dire que nous devons disposer de mécanismes, dans le cadre de tout accord de libéralisation du transport aérien, nous assurant que la concurrence demeure loyale et intervienne dans des conditions équitables pour tous.

Nous croyons que tout nouvel accord avec les États–Unis ne sera pas uniquement limité à l'ouverture de nouvelles liaisons, mais qu'il donnera lieu à une libéralisation notable de la réglementation en matière de capacité et de tarification des services transfrontières, ce qu'exigeront sans doute les Américains. Même si, en principe, Air Transat est enthousiasmé par l'avènement possible d'un tel environnement libéralisé, nous ne pouvons pas nous empêcher, en tant que petit transporteur, de nous inquiéter d'une telle perspective.

Pour résumer, nous recommandons que toutes les garanties et tous les mécanismes de contrôle possibles soient très sérieusement envisagés et, finalement mis en place, afin d'empêcher nos grands concurrents américains de se lancer dans une baisse autoritaire des prix—autrement dit dans une guerre des prix—et d'avoir recours au «dumping» sur le plan de la capacité afin d'éliminer du marché ces petits transporteurs canadiens qui les ennuient et qui voudraient leur livrer concurrence sur différentes liaisons.

Il faudra donc forcément s'arrêter à toute la question d'une application plus stricte de la loi et, éventuellement, de l'application extra–territoriale des lois antitrust canadiennes et américaines. Si nous voulons éviter que l'industrie canadienne du transport aérien ne subisse de lourdes pertes et de graves échecs, on insistera jamais assez sur la nécessité d'exercer un contrôle juridique stricte pour combattre toute velléité dans le sens que l'on vient de décrire.

La même réserve pourrait d'ailleurs s'appliquer sur d'autres plans, comme dans le cas des systèmes de réservation électroniques. D'ailleurs, après avoir constaté que ces systèmes constituaient des entraves très efficaces à l'accès aux marchés et des instruments redoutables d'élimination de la concurrence, Transports Canada a décidé de s'attaquer aux problèmes que les systèmes de réservation électroniques occasionnaient pour le réseau intérieur, dans le cadre de son projet de politique.

Quel que soit le régime de ciel ouvert adopté, les transporteurs canadiens seront obligés de compter, plus que jamais, sur les systèmes de réservation électroniques américains, qui sont en train de proliférer, afin de vendre des

[*Texte*]

policy must be put into place to prevent the various U.S.-hosted carriers from effectively denying access to local ticket buyers—to Canadian carrier services and in particular to small Canadian carrier services.

Despite the mad media rush to lump the conclusion of any open skies agreement with the reciprocal granting of so-called cabotage rights, Air Transat believes that in the current international regulatory context, cabotage remains a non-issue. The granting of cabotage rights to the U.S. would simply not be compatible with the exclusivity provisions of the Chicago Convention. Of course, given the initiatives currently being undertaken in the European community, this may change. In the meantime, we are adamantly opposed to the granting of any cabotage rights, no matter how limited, because given the limitations of the relatively small Canadian market, it would result in a massive consolidation of the Canadian airline industry and virtual disappearance of all small independent airlines. This would not be in the interests of the Canadian travelling public, as far as we are concerned.

To sum up, our small international charter airline has survived, as I mentioned earlier, some of the tough times facing the industry. We have grown steadily ever since. Sustained growth, however, and moderate expansion over the medium and long term remain our objectives. Growth, however, necessarily implies having the opportunities to build on past achievements and success. Any initiative, therefore, that could provide Air Transat with the possibility of expanding both non-scheduled and scheduled service in our single most important international market obviously has our support. This support will remain qualified until the concerns outlined above are dealt with. Open skies cannot be achieved at any price.

Thank you for your attention. I will take any questions you might have.

The Chairman: Thank you.

M. Pronovost: Monsieur Petsikas, bienvenue à cette audience d'aujourd'hui. Vous avez parlé à la toute fin des moments très difficiles et même je dirais palpitants qu'Air Transat a vécu. Je sais que votre compagnie mérite toutes nos félicitations parce qu'elle a vécu une expérience qui a été très médiatisée, au Québec notamment. Il n'est certainement pas facile dans ces circonstances de diriger une entreprise. Vous entendre dire aujourd'hui que la situation est, à toutes fins utiles, consolidée, est très rassurant.

• 1530

M. Petsikas, pouvez-vous me dire, dans un premier temps, la proportion de votre chiffre d'affaires concernant les vols charters vers les États-Unis, comparativement au trafic que vous avez vers l'Europe?

[*Traduction*]

billets sur les différents marchés américains qu'ils espèrent servir. Il faut mettre en place une politique transfrontière pour empêcher les transporteurs basés aux États-Unis de barrer l'accès aux places proposées par les transporteurs canadiens et, en particulier, par les petits transporteurs.

Malgré la folle précipitation des médias à associer toute ratification d'un accord de libéralisation du transport aérien avec l'octroi de ce qu'on appelle les droits de cabotage, Air Transat estime que, dans le contexte réglementaire international actuel, le cabotage est hors de question. En effet, la concession de droits de cabotage aux Américains serait tout simplement en contradiction avec les dispositions d'exclusivité de la Convention de Chicago. Bien sûr, étant donné l'initiative prise par la Communauté européenne, cela peut changer. Entre temps, nous sommes fermement opposés à l'octroi de tout droit de cabotage, peu importe les restrictions qui y seront rattachées, parce que, compte tenu des limitations d'un marché canadien relativement étriqué, on en arriverait à une prolifération de fusions dans l'industrie canadienne du transport aérien et à la disparition quasi totale de toutes les petites compagnies indépendantes. À nos yeux, un tel phénomène n'est pas dans l'intérêt des voyageurs canadiens.

Pour résumer, et comme je le disais plus tôt, notre petite compagnie aérienne, spécialisée dans les vol nolisés internationaux, est parvenue à traverser les temps difficiles que l'industrie a connus. Depuis, nous avons eu une croissance régulière. Une croissance soutenue et une expansion modérée, à moyen et à long terme, demeurent nos deux grands objectifs. Toutefois, la croissance implique nécessairement que nous devons avoir la possibilité de faire fonds sur nos réalisations et nos succès passés. Dès lors, toute initiative qui pourrait donner la possibilité à Air Transat d'étendre ses services réguliers et sans horaire, dans notre marché international le plus important, ne peut que recevoir notre appui, mais celui-ci demeurera mitigé tant que les motifs de préoccupation que je viens de mentionner n'auront pas été réglés. Le régime de ciel ouvert ne doit pas être mis en oeuvre à n'importe quel prix.

Je vous remercie de votre attention, et je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Mr. Pronovost: Welcome to this hearing, Mr. Petsikas. At the very end of your statement, you mentioned the very tough—and I would say engrossing—times, that Air Transat went through. We surely have to congratulate your company, because you lived a highly mediatized experience, notably in Quebec. It is certainly not easy in such circumstances to manage a company. Therefore, I find it very reassuring today when you tell us that, practically speaking, this problem is solved.

Mr. Petsikas, could you tell me what percentage of your total business charter flights to the United States account for as compared to your traffic with Europe?

[*Text*]

M. Petsikas: Actuellement, nous exploitons deux programmes de charter vers les États–Unis. On dessert deux points de destination aux États–Unis, soit Fort Lauderdale avec des départs de Montréal et Las Végas avec des départs de Toronto.

Le marché Toronto—Las Végas est, je ne dirai pas le plus important, mais il représente à peu près 60 p. 100 de notre chiffre d'affaires de tous nos vols partant de Toronto pour le Sud, pendant l'hiver.

À Montréal, actuellement, nous avons quatre vols hebdomadaires vers Fort Lauderdale. Encore une fois, il représente une partie très importante de notre chiffre d'affaires vers le Sud. Je dirais environ 40 p. 100.

Donc, aux États–Unis, ces deux marchés sont très importants pour nous. Je pense à la formule «ciel ouvert», et je ne sais pas s'il y a une distinction à faire entre les services charters et les services réguliers. C'est un des points d'interrogation que nous avons toujours.

M. Pronovost: Pourtant les entreprises canadiennes, comme la vôtre, contrôlent l'essentiel du marché vers les États–Unis en ce qui a trait aux charters comparativement aux vols réguliers qui sont contrôlés par les Américains.

M. Petsikas: Oui. Tout dépend du point de destination dont on parle. Pour le sud, pour la Floride on peut faire cette affirmation, je pense.

M. Pronovost: Vous parlez d'expansion modérée de votre entreprise, et on parle de politique de libéralisation des espaces aériens. Est–ce que c'est une crainte d'affaiblissement du marché, d'une trop grande concurrence pour les charters qui vous fait penser à d'autres diversifications? Ou s'agit–il tout simplement d'une volonté tout à fait naturelle d'expansion de votre entreprise qui vous amène à penser à moyens termes à une expansion des vols réguliers au Canada ou des vols réguliers vers les États–Unis?

M. Petsikas: Vous avez bien raison. Il existe depuis un bon bout de temps une surcapacité de sièges charters qui sont offerts pour des destinations vers le Sud. Or, pour les transporteurs canadiens il n'en est pas question.

Par contre, je crois que ce n'est pas tout à fait juste de dire que nous avons peur de cet affaiblissement dont vous parlez dans le marché charter. À notre avis, il serait préférable d'avoir un service régulier vers Fort Lauderdale, partant de Mirabel, car il y a d'autres avantages qui sont reliés à un telle décision. Premièrement, un transporteur régulier vers Fort Lauderdale a le droit de vendre des sièges, disons, cinq minutes avant le départ. Ce qu'on ne peut pas faire maintenant; tous nos sièges sont vendus directement à nos grossistes. Des contraintes assez strictes nous sont imposées en ce qui concerne la vente de ces sièges au public.

• 1535

Donc, il y a là un bénéfice net résultant d'un service régulier aux États–Unis. Je crois qu'il faut le voir de cette façon.

M. Pronovost: M. Petsikas, nous serons, la semaine prochaine, durant deux jours, à Washington afin d'entendre toute une série d'intervenants américains.

[*Translation*]

Mr. Petsikas: At the present time, we have two charter programs to the United States. We have two U.S. destinations, namely Fort Lauderdale with departures from Montreal and Las Vegas with departures from Toronto.

The Toronto–Las Vegas market is, I would not say the most important, but accounts for approximately 60% of the business volume of all our flights from Toronto to the South during the winter.

We now offer 4 weekly flights from Montreal to Fort Lauderdale. Once again, they account for a significant part of our total business serving southern destinations, I would say in the neighbourhood of 40%.

So these two markets are very important for us in the U.S. With respect to the open skies formula, I do not know whether a distinction is made between charter services and regular flights. That is one of our questions that has remained unanswered.

Mr. Pronovost: But Canadian businesses like yours control most of the charter market to the United States as compared to regular flights, which are controlled by the Americans.

Mr. Petsikas: Yes. It all depends on the destination. I think your statement is correct as far as the south or Florida, is concerned.

Mr. Pronovost: You refer to a moderate expansion of your business and there is talk about the policy of liberalizing air space. Is it because of your fear of a weakened market and excessive competition for chartered flights that you are starting to think about diversification? Or is it simply a natural outcome of the expansion of your business for you to think of increasing in the mid–term your regular flights in Canada or to the United States?

Mr. Petsikas: You are quite right. For some time now, there has been an excess seat capacity in charter flights headed for the south. That is certainly not the case with regular canadian carriers.

However, it is not quite correct to say that we are afraid of a weakening of the charter market. In our view, it would be preferable to have a regular service from Mirabel to Fort Lauderdale for various reasons. First of all, a regular carrier to Fort Lauderdale is entitled to sell seats up to 5 minutes before departure. That is something we cannot do now, all our seats are sold directly to our wholesalers. We are subject to strict constraints relating to the sale of seats to the public.

So there would be a net benefit resulting from regular service to the United States. That is the way we see it.

Mr. Pronovost: Mr. Petsikas, next week we will be in Washington for 2 days to hear from a series of interested American parties.

[*Texte*]

Vous y avez fait référence. Il y a très peu de gens, jusqu'à maintenant, qui nous ont parlé de ce que l'on pouvait attendre des Américains. Vous dites notamment que la contrepartie américaine demandera une libéralisation encore plus grande de la réglementation des prix et de la capacité.

Qu'est-ce qui vous fait penser que les Américains insisteront beaucoup sur cet aspect de la question dans les négociations avec le Canada?

M. Petsikas: Il faut tout simplement regarder ce qu'ils ont fait jusqu'à maintenant dans leurs négociations concernant des accords bilatéraux avec d'autres pays.

Je crois qu'aux États-Unis il y a une tendance très claire à libéraliser les relations aériennes internationales avec d'autres pays. Ce fut le cas avec l'Angleterre et ils viennent tout juste de conclure une telle entente avec l'Italie.

La déréglementation qui existait au niveau domestique s'applique maintenant aux services internationaux. C'est une tendance très forte. Toute la philosophie américaine de réglementation du transport aérien, surtout au niveau domestique et de plus en plus au niveau international se dirige vers la libéralisation des contrôles réglementaires sur l'établissement des prix, sur l'approvision de capacité, etc.

M. Pronovost: Une dernière question, monsieur le président. Une très courte! Vous avez dit que comme petit transporteur vous étiez presque fondamentalement méfiant. Et vous nous dites ensuite que vous ne prendrez jamais le cabotage en considération. Est-ce par peur de la volatilité qu'aurait le cabotage que vous nous demandez de rejeter cette question? Ou avez-vous des faits très concrets qui vous amèneraient à croire que le cabotage pourrait être catastrophique pour les plus petites compagnies de transport?

M. Petsikas: Je crois que le cabotage aurait plus ou moins le même effet que la déréglementation introduite dans les années 1980. Une espèce de panique s'est créée parce qu'on a considéré qu'il y aurait beaucoup plus de compétition entre transporteurs.

Si on amenait des Américains à concurrencer nos transporteurs établis sur des points comme Toronto, Montréal, etc., la même panique existerait au niveau de la consolidation des transporteurs canadiens pour faire face à cette concurrence. C'était le cas en 1983 et en 1984 avant l'introduction de la déréglementation.

Tout le monde s'est dit que pour faire face à cette nouvelle réalité, il fallait absolument considérer que *bigger is better.*

Au Canada, on aurait la même tendance. Des transporteurs comme Air Canada et Canadian voudront faire une espèce de fusion pour faire concurrence à American qui offre 30 vols par jour aller-retour, Toronto-Montréal. Air Canada seul ne peut pas le faire. Canadian seul ne peut pas le faire non plus. Que font les petits dans cette affaire? Je crois qu'on aurait la même réaction qu'au début de l'introduction de la déréglementation.

• 1540

M. Pronovost: Je vous remercie beaucoup. Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

So far, very few people have spoken to us about what to expect from the Americans. You say that the Americans will be asking for even greater liberalization relating to price regulations and capacity.

What makes you think that this will be the American focus in their negotiations with Canada?

Mr. Petsikas: All we have to do is look at the stand they have taken in their negotiations for bilateral agreements with other countries.

I think there is a very clear trend in the U.S. to liberalize international air relations with other countries. It was the case with Britain and they have just concluded such an agreement with Italy.

The existing domestic deregulation will now apply to international services. It is a very strong tendancy. The entire thrust of American air transport policy, particularly at the domestic level and increasingly on the international scene, is towards the liberalization of regulatory controls over pricing, capacity provisions etc.

Mr. Pronovost: One last question, Mr. Chairman. It will be very short. You said that as a small carrier you were adopting a wary position. You then told us that you would never give consideration to cabotage. Is it because you fear a volatile market that you are asking us to rule out this possibility? Or do you have concrete reasons to believe that cabotage would be catastrophic for the small carriers?

Mr. Petsikas: I think that cabotage will probably have the same effect as the deregulation introduced in the 80's. A sort of panic resulted because it was felt that there would be far more competition among carriers.

If we allowed Americans to compete with our established carriers in places like Toronto, Montreal, etc., there would be the same sort of panic inciting Canadian carriers to consolidate to meet the competition. That is what happened in 1983 and 1984 before deregulation was introduced.

Everyone thought this new situation required us to adopt the principle that bigger is better.

There would be the same tendency in Canada. Carriers like Air Canada and Canadian would want to merge to be able to compete with American and its 30 daily return flights between Toronto and Montreal. Air Canada and Canadian alone would not be able to match this. What about the small companies? I suppose we would react the same way as when deregulation was introduced.

Mr. Pronovost: Thank you very much, Mr. Chairman.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Thank you for coming this afternoon. We have heard from several bracketed small airlines. Would you please give us a little history of Air Transat and of how many aircraft you operate?

Mr. Petsikas: As I mentioned at the beginning—

Mr. Comuzzi: I apologize, I was out and I missed the first few moments of your presentation. I apologize for that.

Mr. Petsikas: We first flew in November 1987. We operate five Lougheed L–1011 aircraft. We are a wholly owned subsidiary of Group Transat A.T. Inc. of Montreal, which is a travel industry conglomerate. We own interest in tour operators, in hotel management, in travel agency franchises, etc. We operate primarily in the winter to southern destinations as a charter carrier from Montreal and Toronto—United States, as I mentioned, Fort Lauderdale, Las Vegas, Mexico, the Dominican Republic, Venezuela, those countries and in the summer basically transatlantic, France, U.K., Portugal, Italy, etc.

As I mentioned, we are for the time being operating strictly charter services. We are looking into the possibility of acquiring a scheduled designation, perhaps even to the United States to serve Fort Lauderdale out of Mirabel, but that is not confirmed yet. We are going to be acquiring new equipment to add to the equipment we already have to give us a bit more flexibility in terms of capacity and frequencies we can offer if we ever want to compete a little bit more. That is basically where we are right now. We are 400 employees. We are based in Mirabel. I do not know what else you would like to know about Transat.

Mr. Comuzzi: That is fine, thank you. In all of your destinations with the group in which you obviously supply the air services, do you ever anticipate or have you in the past considered offering charter services to other parts of Canada—the Rockies, Calgary, Banff. Do you have any of that type of. . .?

Mr. Petsikas: We are going to be offering a charter service to Vancouver out of Toronto starting next spring. For the time being it is limited to Vancouver. We are also looking into the possibility of offering more charter services here in Quebec, perhaps with smaller equipment, a B–737 or something like that, to regions where tourism is popular in Quebec, for example the Gaspé region—that sort of thing.

As far as the Prairies or the Rockies are concerned, I do not know of any plans for the time being, but clearly we are going to be starting domestic charter service and I am sure we are going to be expanding on that. Scheduled, that is another thing. I do not think we have plans for the time being to enter the scheduled domestic market in any particularly abrupt fashion, but again we are open to possibilities.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Je vous remercie de comparaître devant nous cet après-midi. Nous avons entendu des témoignages de nombreuses petites compagnies aériennes. Pourriez-vous nous parler un peu de l'histoire d'Air Transat et du nombre d'avions que vous exploitez?

M. Petsikas: Comme je l'ai dit au début. . .

M. Comuzzi: Veuillez m'excuser, j'étais absent et j'ai manqué le début de votre exposé. Je vous prie de m'en excuser.

M. Petsikas: Nous avons débuté nos opérations en novembre 1987. Nous exploitons cinq Lougheeed L–1011. Nous sommes une filiale en propriété exclusive du groupe Transat A.T. Inc. de Montréal, qui est un conglomérat de l'industrie du voyage. Nous possédons des intérêts dans des organisateurs de voyages, dans la gestion d'hôtels, dans des franchises d'agences de voyages, etc. En hiver, nous offrons principalement nos services d'affrètement vers des destinations du Sud, aux départs de Montréal et de Toronto, et à destination de Fort Lauderdale, Las Vegas, Mexico, de la République dominicaine, du Venezuela et, en été nous assurons un service essentiellement transatlantique à destination de la France, du Royaume–Uni, du Portugal et de l'Italie, entre autres.

Comme je le disais, nous n'assurons que des vols nolisés. Nous envisageons cependant de demander la désignation de transporteur régulier, peut–être même aux États–Unis, afin de desservir Fort Lauderdale à partir de Mirabel, mais cela n'est pas encore confirmé. Nous envisageons d'acheter du matériel supplémentaire, en complément de celui que nous avons déjà afin de disposer d'une plus grande souplesse sur le plan de la capacité et de la fréquence des vols, ce qui augmentera notre compétitivité. Pour l'instant, c'est là où nous en sommes. Nous sommes 400 employés, et notre siège social est à Montréal. Je ne sais pas ce que vous aimeriez savoir d'autre à propos d'Air Transat.

M. Comuzzi: C'est parfait, je vous remercie. Dans le groupe de services aériens auxquels vous appartenez, est–ce que vous envisagez, ou est–ce que vous avez déjà envisagé, d'offrir des vols nolisés à destination de certaines parties du Canada, comme les Rocheuses, Calgary, Banff? Est–ce que vous offrez déjà ce genre de. . . ?

M. Petsikas: Nous allons offrir un service nolisé à destination de Vancouver, au départ de Toronto, à compter du printemps prochain. Pour l'instant, nous n'envisageons pas d'autres destinations que Vancouver. Nous pensons également augmenter le nombre de vols nolisés ici, au Québec, en utilisant éventuellement des avions plus petits, comme des B–737, à destination de régions touristiques de la province, par exemple la Gaspésie.

Pour ce qui est des Prairies et des Rocheuses, rien n'est prévu pour le moment, mais il est certain que nous avons l'intention de lancer un service nolisé intérieur et je suis sûr que nous finirons par desservir ces régions. Pour ce qui est du vol régulier, c'est une autre affaire. Je ne pense pas que nous ayons l'intention, pour l'instant, de pénétrer le marché du vol régulier intérieur, surtout pas de façon brutale. . . mais là encore nous sommes ouverts à toutes possibilités.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: I have often wondered why Canadians seem to dominate the charter business. Is it because the Americans have just given it to us, or they do not want to come up to...? I understand the fundamental answer is that most Canadians want to go down south to get rid of the winter, but there are a lot of people in the south who would like to come up to visit Canada in the spring, summer and fall. Have they tried to come into this market, but you folks are just too good at it and there is not enough return?

• 1545

Mr. Petsikas: When we are operating from Montreal to Fort Lauderdale, it is sort of one way. People basically want to go from here to Fort Lauderdale and sit in the sun down there. Not too many Americans are anxious to grab one of their own charter flights and come up here to spend the winter.

Mr. Comuzzi: But it takes only two hours for the Americans to send up a plane empty and start the flow back. They could drop a load off and bring another load back and so forth to start the process. Why do they not do that?

Mr. Petsikas: Are you saying that they should come up here and compete in our market—uplift passengers in our market and bring them down to the United States?

Mr. Comuzzi: Yes.

Mr. Petsikas: As I understand it, first and foremost, I do not believe they can do that unless they are specifically authorized to do so. But as far as we are concerned, we do not have uplift rights down in the United States either. I think it is a question—

Mr. Comuzzi: So what you are saying is that they are regulated against entering that business.

Mr. Petsikas: If I am not mistaken, that is basically your answer right there. As I said, we cannot do that in the U.S. If I am not mistaken, if a U.S. carrier wants to do fifth freedom, or any sort of uplifting here of third or fourth freedom traffic into the U.S., they need special permission, and I do not think they are getting—

Mr. Comuzzi: That is something that should be watched very closely in the negotiating process.

Mr. Petsikas: Clearly, it would definitely concern us if we were to have it wide open in that sense. It opens new frontiers for us. On a reciprocal basis, we could probably go down to the United States and start uplifting passengers. We could compete with the American-based carriers and bring passengers up here.

Mr. Comuzzi: Given that scenario, do you want to do that?

Mr. Petsikas: I think it would present very interesting possibilities, yes.

Mr. Comuzzi: But would you want to do it?

Mr. Petsikas: Obviously I cannot speak for the upper management, but I think we would be interested, yes.

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Je me suis souvent demandé pourquoi les Canadiens semblaient dominer le marché du transport nolisé. Est-ce parce que les Américains nous l'ont laissé, ou est-ce parce qu'ils ne veulent pas venir ici...? Si j'ai bien compris, c'est essentiellement parce que les Canadiens veulent aller dans le Sud pour échapper aux affres de l'hiver, mais il y a beaucoup de gens, dans le Sud, qui aimeraient nous rendre visite ici au Canada, au printemps, à l'été et en automne. Est-ce qu'ils ont essayé de pénétrer ce marché mais qu'ils y ont renoncé parce que vous êtes trop bons et que celui-ci n'est pas assez rentable?

M. Petsikas: Sur la ligne Montréal-Fort Lauderdale, le mouvement est à sens unique. Les gens veulent surtout arriver à Fort Lauderdale pour se faire bronzer. Il n'y a pas beaucoup d'Américains qui ont envie de sauter dans leurs avions nolisés pour venir passer l'hiver ici.

M. Comuzzi: Mais il ne faut que deux heures aux Américains pour envoyer un avion vide ici et ramener le flot de passagers dans le sud. Ils pourraient déposer des passagers et en ramener chez eux, et ainsi de suite. Pourquoi ne font-ils pas ça?

M. Petsikas: Voulez-vous dire qu'ils devraient venir ici nous faire concurrence sur notre marché...prendre nos passagers et les emmener aux États-Unis?

M. Comuzzi: Oui.

M. Petsikas: D'après ce que je crois comprendre, je ne pense pas qu'ils puissent le faire, sauf s'ils y sont expressément autorisés. En ce qui nous concerne, nous n'avons pas plus le droit de prendre des passagers aux États-Unis. Je pense que c'est une question...

M. Comuzzi: Donc, vous nous dites que la réglementation les empêche de s'attaquer à ce marché.

M. Petsikas: Si je ne me trompe pas, c'est tout à fait cela. Comme je vous le disais, nous ne pouvons pas non plus faire ça aux États-Unis. Si je ne m'abuse, si un transporteur américain veut se prévaloir de privilèges en vertu de la cinquième liberté, ou s'il veut venir chercher des passagers ici aux termes de la troisième ou de la quatrième liberté, il doit avoir une autorisation spéciale et je ne pense pas qu'il pourrait l'obtenir...

M. Comuzzi: C'est donc un aspect auquel nous devrions plus particulièrement nous attarder au cours des négociations.

M. Petsikas: Il est sûr que nous serions très inquiets si nous assistions à une ouverture dans ce sens. De nouvelles frontières s'offriraient à nous. À titre de réciprocité, nous pourrions probablement prendre des passagers américains aux États-Unis. Nous pourrions faire concurrence aux transporteurs américains en assurant des vols à destination du Canada.

M. Comuzzi: Et serviez-vous favorable à ce scénario?

M. Petsikas: Oui, je crois qu'il présente des possibilités fort intéressantes.

M. Comuzzi: Mais souhaiteriez-vous que tel soit le cas?

M. Petsikas: Je ne peux bien sûr pas parler au nom de la haute direction de la compagnie, mais je crois qu'elle pourrait se montrer intéressée.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Thank you.

Mr. Angus: I want to thank the witness for the presentation. Mr. Pronovost asked the questions I was going to ask, so there is no point in belabouring the issue. Thank you very much for coming. We appreciate your information and your knowledge.

Mr. Petsikas: Thank you very much.

Mr. Belsher: I have two quick questions. Do you own your aircraft, or do you lease them? And if they are leased, are they Canadian-leased or from abroad?

Mr. Petsikas: The four L-1011s are leased. They are leased from American companies, if I am not mistaken. The fifth one is a short-term dry lease; we just have it as an operating lease for the next four or five months, for the winter season.

Mr. Belsher: The second question has to do with being listed in CRSs. Are you listed in all computer reservation systems or only in the Gemini system?

Mr. Petsikas: We are not listed anywhere, sir, because we are not a scheduled carrier. We cannot sell our tickets directly to the public through a CRS.

Mr. Belsher: How does an airline get into a CRS? Do they have to buy their way in? Air Canada is listed in the Sabre system and Canadian is also listed in the Sabre system, which is an American system. Of course, they own the Gemini themselves. Do you have to purchase space in them?

Mr. Petsikas: Assuming you have the right to sell tickets directly, obviously through travel agencies, to the public, that sort of thing, yes, you would have to rent your space in a system hosted by another carrier. Here in Canada of course, it is basically Gemini, which has the only effective national network. I guess that is the case with Air Canada with Sabre and that sort of thing. You have to buy your way into it. Of course, this can make for a rather difficult situation if a carrier wants to keep you out of a market.

Mr. Belsher: I notice you make direct reference to some things that should be put into the negotiating scheme.

Mr. Petsikas: When I made reference to market barriers, I think CRS proved to be, in Canada at least, one of the most effective barriers to market entry that we saw as a result of deregulation. It was a weapon which, I am convinced, led to the demise of Wardair and now is leading to the demise of Intair. I am saying that if we have seen that in the Canadian industry, we can also see that in the American industry.

• 1550

Mr. Belsher: Thank you very much.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Je vous remercie.

M. Angus: Je voudrais remercier le témoin de sa présentation. Comme M. Pronovost a posé la question que je me réservais, il n'y a aucune raison de s'attarder sur le sujet. Je vous remercie beaucoup de vous être déplacé, sachez que nous avons apprécié la connaissance que vous possédez du dossier et les renseignements que vous nous avez communiqués.

M. Petsikas: Je vous remercie beaucoup.

M. Belsher: J'aurais deux petites questions à poser. Possédez-vous vos appareils, ou les louez-vous? Dans le dernier cas, les louez-vous au Canada ou à l'étranger?

M. Petsikas: Les quatre L-1011 sont loués. Si je ne m'abuse, nous les louons à des compagnies américaines. Pour le cinquième, il s'agit d'un nolisement coque nue qui fait l'objet d'un contrat de location-exploitation pour les quatre ou cinq prochains mois, pour la saison d'hiver.

M. Belsher: Ma deuxième question concerne le listage par les systèmes de réservation électroniques. Apparaissez-vous dans tous les systèmes de réservation électroniques ou seulement dans Gemini?

M. Petsikas: Nous n'apparaissons nulle part, monsieur, car nous ne sommes pas un transporteur régulier. Nous ne pouvons pas vendre nos billets directement au public par l'intermédiaire d'un système de réservation électronique.

M. Belsher: Comment une compagnie aérienne peut-elle avoir accès à un système de réservation électronique? Doit-elle verser un droit? Air Canada se trouve dans le système Sabre, comme Canadien. . .c'est un système américain. Bien sûr, ces deux compagnies possèdent Gemini en co-propriété. Doit-on acheter l'espace dans ces systèmes?

M. Petsikas: Si l'on suppose que les exploitants du système se réservent le droit de vendre les billets directement au public, enfin par l'intermédiaire des agences de voyage, je dirais que oui, qu'il faut louer l'espace dans un système exploité par un autre transporteur. Ici, au Canada, il s'agit essentiellement de Gemini qui est le seul vrai réseau national efficace. Mais je dirais qu'il en va de même pour Air Canada, avec Sabre ou autre chose. Vous devez acheter l'accès au système. Bien évidemment, une telle façon de faire risque de donner lieu à des situations très délicates, par exemple si un transporteur veut vous exclure du marché.

M. Belsher: Je constate que vous venez de faire une allusion directe à certains éléments qui devraient faire l'objet de négociations.

M. Petsikas: Je crois qu'il a été établi, au Canada du moins, que le système de réservation électronique était une des barrières les plus efficaces à la pénétration d'un marché, barrière qui a été érigée à l'époque de la déréglementation. Je suis convaincu que c'est cette arme qui a entraîné la perte de Wardair et qui, à présent, est en train de causer celle d'Inter. Selon moi, si tel a été le cas dans l'industrie canadienne, nous pouvons fort bien revivre cette situation avec l'industrie américaine.

M. Belsher: Je vous remercie beaucoup.

[*Texte*]

The Chairman: Our thanks to the witness for appearing this afternoon. Apparently all of our members have had an opportunity to adequately address you, and I do appreciate your taking the time.

Mr. Petsikas: Thank you very much.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

Le président: Je tiens à remercier tous les témoins qui ont comparu devant nous ici, cet après-midi. Tous nos membres semblent avoir eu la possibilité de vous poser suffisamment de questions et je vous remercie d'avoir pris le temps d'y répondre.

M. Petsikas: Merci beaucoup.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid | Port payé
Lettermail | Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From Air Canada:
Claude I. Taylor, Chairman;
Léo Desrochers, Executive Vice-President;
Jessica Morris, General Manager, Canada-US Bilateral;
Vlad Slivitsky, Vice-President, Regulatory Affairs.

From la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and the Conseil régional des transports de l'est du Québec:
Pierre Racine, President.

Afternoon sitting:

From Air Charter Systems:
Gerald Mahony, Assistant to the President;
Richard Look, Vice-President, Planning and Development;
Walter D. Hansen, Consultant.

From Nationair:
Robert Obadia.

From Air Transat:
George Petsikas, Director of Regulatory Affairs.

TÉMOINS

Séance du matin:

D'Air Canada:
Claude I. Taylor, président du Conseil;
Léo Desrochers, vice-président exécutif;
Jessica Morris, directrice générale, Ententes bilatérales Canada-États-Unis;
Vlad Slivitsky, vice-président, Réglementation.

De la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et du Conseil régional des transports de l'est du Québec:
Pierre Racine, président.

Séance de l'après-midi:

De Air Charter Systems:
Gerald Mahony, adjoint au président;
Richard Look, vice-président, Planification et développement;
Walter D. Hansen, consultant.

De Nationair:
Robert Obadia.

De Air Transat:
George Petsikas, directeur, Réglementation.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 12

Friday, December 7, 1990
Toronto, Ontario

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 12

Le vendredi 7 décembre 1990
Toronto (Ontario)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 10 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35411—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

On Friday, December 7, 1990:

Harry Chadwick replaced Denis Pronovost.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Le vendredi 7 décembre 1990:

Harry Chadwick remplace Denis Pronovost.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

FRIDAY, DECEMBER 7, 1990
(21)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Toronto, Ontario, at 9:05 o'clock a.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Harry Chadwick, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Larry Schneider.

Other Members present: Robert Kaplan, Joe Volpe.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From Can Air Cargo*: Dan Goliger, President. *From the Canadian Airline Pilots Association*: Captain Bob McInnis, First Vice-President and President Elect; Ron Young, Senior Director Industrial Relations; Roger Burgess-Webb, Manager Information Services; Sandra Cronkright, Research Assistant. *From Jettal*: Eric Tall, President; John Gilmore, Consultant. *From the Canadian Hotel Marketing and Sales Executives*: Frank Snyder, Executive Director; Ian Desjardins, Chairperson of Conference Canada; Bill Duron, President of Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association. *Individual*: Michael Lang, Airline Pilot.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Dan Goliger made an opening statement and answered questions.

Bob McInnis made an opening statement and answered questions.

Eric Tall made an opening statement and answered questions.

Frank Snyder, Ian Desjardins and Bill Duron each made an opening statement and answered questions.

Michael Lang made am opening statement and answered questions.

At 12:29 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING
(22)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Toronto, Ontario, at 1:36 o'clock a.m. this day, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Harry Chadwick, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Larry Schneider.

PROCÈS-VERBAUX

LE VENDREDI 7 DÉCEMBRE 1990
(21)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Toronto (Ontario), à 9 h 05, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Harry Chadwick, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Larry Schneider.

Autres députés présents: Robert Kaplan et Joe Volpe.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De Can Air Cargo*: Dan Goliger, président. *De l'Association canadienne des pilotes de ligne*: Cap. Bob McInnis, premier vice-président et président élu; Ron Young, directeur principal, Relations industrielles; Roger Burgess-Webb, directeur, Services d'information; Sandra Cronkright, adjointe de recherche. *De Jettal*: Eric Tall, président; John Gilmore, consultant. *De Canadian Hotel Marketing and Sales Executives*: Frank Snyder, directeur exécutif; Ian Desjardins, président de Conference Canada; Bill Duron, président, Association des congrès et du tourisme du Toronto métro. *À titre particulier*: Michael Lang, pilote de ligne.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Dan Golinger fait un exposé et répond aux questions.

Bob McInnis fait un exposé et répond aux questions.

Eric Tall fait un exposé et répond aux questions.

Frank Snyder, Ian Desjardins et Bill Duron font des exposés et répondent aux questions.

Michael Lang fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 29, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(22)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Toronto (Ontario), à 13 h 36, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Harry Chadwick, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From Canadian International Freight Forwarders Association*: John F. O'Brien, National Air Freight Manager. *From the Canadian Auto Workers of Canada*: Peggy Nash, Assistant to the President; Tony Wohlforth, National Representative Research Department; Serge Portelance, National Representative serving Air Canada Unit, Montreal; Diane Hollinghead, Vice-President, Local 2213; Erling Hanson, District Chairperson, Local 1990. *From the Canadian Association of Tour Operators*: Dennis Gill, Chairman, Government Affairs; Phil Egan, Vice-President, Regent Holidays; Jill Wykes, Executive Director; Stewart Medd, Vice-President, Albatours. *From Canada* 3000: Angus Kinnear, General Manager; Edwin T. Nobbs. *From Transport 2000*: John McCullum, Director; Gordon Woodmansey, Director.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

John F. O'Brien made an opening statement and answered questions.

Peggy Nash made an opening statement, and with the other witnesses, answered questions.

Dennis Gill made an opening statement and answered questions.

John McCullum made an opening statement, and with the other witness, answered questions.

At 4:50 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Association des transitaires internationaux canadiens*: John F. O'Brien, directeur national, Fret aérien. *Des Travailleurs canadiens de l'automobile*: Peggy Nash, assistante du président; Tony Wohlforth, représentant national, Recherche; Serge Portelance, représentant national auprès de la Section d'Air Canada, Montréal; Diane Hollinghead, vice-présidente, section 2213; Erling Hanson, président, section 1990. *De l'Association canadienne des voyagistes*: Dennis Gill, président, Relations gouvernementales; Phil Egan, vice-président, Regent Hollidays; Jill Wykes, directeur exécutif; Stewart Medd, vice-président Albatours. *De Canada 3000*: Angus Kinnear, directeur général; Edwin T. Nobbs. *De Transport 2000*: John McCullum, directeur; Gordon Woodmansey, directeur.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

John F. O'Brien fait un exposé et répond aux questions.

Peggy Nash fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Dennis Gill fait un exposé et répond aux questions.

John McCullum fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 16 h 50, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Friday, December 7, 1990

• 0900

The Chairman: Order, please. Welcome to the Special Committee on Canada-United States Air Transport Services.

Our first witness is Mr. Dan Goliger from CanAir Cargo Ltd. I trust you know the format. We are asking you to provide us with a brief presentation, and then we will open the discussion to members for comments or questions.

Mr. Dan Goliger (President and Chief Executive Officer, CanAir Cargo Ltd.): Mr. Chairman and members of the panel, I want to start by telling you that I appreciate the opportunity to address you this morning.

I am the president and vhief eecutive officer of CanAir Cargo Ltd. and a significant shareholder and investor in this airline. I hold a current airline transport pilot's licence. I have had some experience in both domestic and international airlines over the years. However, I have spent a good portion of my middle years helping our family business grow. This is a travel agency chain called Goliger's Travel. We have over 90 units across Canada, and I would say we are one of the largest chains. We serve over a million Canadians. Although I say in my presentation that our sales are over $100 million, they are closer to $150 million. In a way, I wear three hats this morning, one as president of CanAir Cargo, one as a travel agent, and the other as a concerned Canadian.

We are a Canadian carrier and we focus on cargo. That is all we do. Our head office is here in Toronto at Pearson International Airport. The common stock is held by Canadians—the management in partnership with Ontario Express Ltd. We hold a class 4 charter domestic service licence, as well as a 9-4 charter non-scheduled international service in group E category of aircraft.

We operate 12 Convair 580 aircraft, and this happens to be the largest fleet of its kind in North America. The customers we service primarily are Federal Express, United Parcel Service and DHL Worldwide Express. We do some supplemental flying as a joint venture with Canadian Airlines. We also do some ad hoc flying for Burlington Express, Emery Express and some of the other courier companies.

We do not have to create a need; we serve a need. It is very much a niche market. That is time-sensitive freight that must get there the next morning. Our annual revenue is to the tune of $20 million. Most of that is earned within Canada. Our main routes are between Halifax and Vancouver, with major stops throughout the country. We have one transborder route to Cincinnati.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le vendredi 7 décembre 1990

Le président: La séance est ouverte. Bienvenue au Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Notre premier témoin est M. Dan Goliger de CanAir Cargo Ltd. Vous connaissez la façon de procéder, je suppose. Nous vous demandons de nous donner un bref exposé après quoi les membres feront des commentaires ou poseront des questions.

M. Dan Goliger (président et directeur général, CanAir Cargo Ltd.): Monsieur le président, membres du comité, je tiens tout d'abord à vous dire que je suis heureux d'avoir l'occasion de vous adresser la parole ce matin.

Je suis le président et le directeur général de CanAir Cargo Ltd. et je suis également un actionnaire important de la compagnie aérienne. Je détiens une licence valide de pilote de ligne. J'ai piloté aussi bien au Canada qu'à l'étranger durant ma carrière. Cependant, durant bon nombre d'années, j'ai consacré un temps considérable à la croissance de notre entreprise familiale. Il s'agit d'une chaîne d'agences de voyage: Goliger's Travel. La chaîne, qui est selon moi l'une des plus importantes du Canada, compte plus de 90 agences. Nous offrons nos services à plus d'un million de Canadiens. Je dis dans mon mémoire que le chiffre d'affaires dépasse les 100 millions de dollars, mais il serait plus juste de parler de 150 millions de dollars. D'une certaine manière, je comparais à trois titres ce matin: celui de président de CanAir Cargo, celui de l'agent de voyage et celui du Canadien qui s'intéresse à la chose publique.

À titre de transporteur canadien, nous nous spécialisons dans le fret. C'est d'ailleurs notre seul intérêt. Notre siège social est ici, à Toronto, à l'aéroport international Pearson. Les actions ordinaires de la société sont détenues par des Canadiens: les membres de la direction, en association avec Ontario Express Ltée. Nous détenons une licence de service aérien nolisé intérieur de catégorie 4, de même qu'une licence de service aérien nolisé international de catégorie 9-4 pour aéronefs de catégorie E.

Nous exploitons 12 appareils Convair 580, soit le plus gros parc du genre en Amérique du Nord. Nos principaux clients sont Federal Express, United Parcel Service et DHL Worldwide Express. Nous effectuons d'autres vols en coparticipation avec Canadien. Nous faisons également des vols ponctuels pour Burlington Express, Emery Express et certaines autres compagnies.

Nous n'avons pas à créer un besoin: il existe. Nous occupons un créneau très particulier du marché: celui de l'expédition rapide de marchandises qui doivent arriver à destination le lendemain matin. Nos revenus annuels sont de l'ordre de 20 millions de dollars, essentiellement gagnés au Canada. Nos principaux itinéraires sont situés entre Halifax et Vancouver, avec points d'escale importants d'un bout à l'autre du pays. Nous exploitons un itinéraire transfrontière sur Cincinnati.

[*Text*]

This morning I would like to concentrate on the issue of cabotage rights, which is of interest to our company. Apparently the perception is that an open skies policy will put us all on a level playing-field with the Americans. This is simply not the case. The inequality of opportunities are such that the Americans would be given the opportunity to start at the finish line, due primarily to the fact that by comparison the market in the United States is 10 times that of Canada. Their carriers, by comparison, are at least tenfold that of most Canadian carriers. Our higher cost of borrowing, higher fuel costs, higher labour costs, as well as the differences in the FAA rules from those of the MOT, and our different tax structure all give us significant handicaps.

I liken this to a mule in the Kentucky Derby with its legs bound together. That is how I would describe Canada. I think we would inflict a fatal blow to our proud roots as pioneers in Canadian aviation.

Allow me to outline for this committee what effects a new permissive regime would have on CanAir Cargo. As previously outlined, the major courier companies are in the United States, with their hubs based in various American cities. Under open skies—that is, cabotage rights—they would have three options of how to best serve the Canadian market. The big courier companies would either continue to use Canadian carriers, such as ourselves, or they would operate their own aircraft within Canada, or they would serve the Canadian market via their U.S. hubs. Before I forecast what we consider to be the likely choice, I will illustrate the existing route structure and how the Canadian market is currently served.

I have included five route maps in my presentation that illustrate the existing hub locations and how the systems function today. It should be noted that all these hubs are south of the border.

The first one is Federal Express. You will see that their main hub in the United States is Memphis. We are talking about billions of dollars being carried through Memphis. Their statistics show that they carry through Memphis every two days as much as was carried in the entire airlift in World War II, so it is really an awesome structure. What we have from Memphis are routes that go to Montreal, Toronto, Winnipeg, Calgary and Vancouver. That is all through Memphis. in this illustration I have not joined the Canadian points, but to make a point to you, with the cabotage restrictions as they are, all packages must travel from one point to another in Canada via a Canadian point or directly.

• 0905

You will see this with United Parcel Service as well, where they service coast to coast. Their main hub is in Louisville out of the United States, but as well as some of our competitors and major airlines carrying in their bellies,

[*Translation*]

J'aimerais faire porter mon attention ce matin sur la question des droits de cabotage, aspect qui touche de près notre société. Certains semblent avoir l'impression qu'une politique de libéralisation de l'espace aérien contribuera à nous placer sur un pied d'égalité avec les Américains. Il en va tout autrement. Les inégalités sont telles que cela reviendrait à donner l'occasion aux Américains de commencer au fil d'arrivée. La raison en est principalement que le marché des États-Unis a dix fois la taille de celui du Canada. Leurs transporteurs sont au moins dix fois plus gros que la plupart des transporteurs canadiens. Nous sommes désavantagés de façon importante ici au Canada par un coût d'emprunt élevé, des coûts de carburant supérieurs, des coûts de main-d'oeuvre plus élevés, une réglementation en matière de transport qui diffère des règles de la FAA et d'une structure fiscale différente également.

Dans ce contexte, le Canada est comme une mule qu'on voudrait faire participer au derby du Kentucky après lui avoir attaché les pattes. En libéralisant l'espace aérien, on porterait un coup fatal à l'aviation canadienne et aux efforts de tous ceux qui l'ont bâtie avec fierté.

Permettez-moi de vous décrire quels seraient les effets d'un régime permissif sur CanAir Cargo. Comme je vous l'ai dit, les grands courriers sont des sociétés américaines qui disposent de plaques tournantes établies dans diverses villes des États-Unis. Avec la libéralisation, c'est-à-dire les droits de cabotage—ces entreprises auraient trois choix pour desservir le marché canadien. Les grands courriers pourraient soit continuer à faire appel à des transporteurs canadiens, comme nous, soit exploiter leurs propres appareils au Canada, soit desservir le marché canadien à partir de leurs plaques tournantes aux États-Unis. Mais avant de vous dire quelle est la possibilité qu'ils retiendront vraisemblablement, je vais vous brosser un tableau de la structure actuelle des itinéraires et du réseau de desserte du marché canadien.

Mon exposé contient cinq cartes d'itinéraires qui illustrent les emplacements actuels des plaques tournantes et le fonctionnement du système. Il y a lieu de signaler que toutes ces plaques tournantes sont situées au sud de la frontière.

Il y a tout d'abord Federal Express. Vous pouvez constater que la principale plaque tournante de cette société aux États-Unis est Memphis. Il faut dire que la valeur des expéditions par Memphis se chiffre dans les milliards de dollars. D'après ses données, ce transporteur achemine en deux jours par Memphis l'équivalent de ce qui a été transporté par pont aérien durant toute la Seconde Guerre mondiale. Il s'agit donc d'une structure énorme. À partir de Memphis, la société rayonne vers Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary et Vancouver. Dans le schéma, je n'ai pas lié les points situés au Canada. Cependant, les restrictions quant au cabotage étant ce qu'elles sont, à l'heure actuelle, tous les colis doivent se déplacer entre deux points situés au Canada directement ou en passant par un point situé au Canada.

Dans le cas de United Parcel Service, vous pouvez constater également que le service est offert d'un océan à l'autre. La principale plaque tournante est à Louisville, aux États-Unis. Tout comme certains de nos concurrents et les

[*Texte*]

we will carry all the freight across Canada, and this goes for DHL. Although we hav not shown the points right across the country, they service from their two hubs, which really are in New Jersey and Cincinnati.

Emery Express and Burlington Express, which concentrate on the automotive market and heavier freight, one being through Dayton and the other one through Fort Wayne, also service the Canadian market. Again, I emphasize that the reason Canadian carriers such as ourselves are in business is that we are able to carry their goods across Canada. Under the present structure with cabotage restrictions, these courier companies are compelled to employ Canadian operators such as CanAir Cargo to move the goods from point to point in Canada.

We have concluded that these courier companies' main objective in arguing for a permissive regime covering express and small package services was to allow them to operate under the second and third options; that is, to operate their own aircraft within Canada and/or to service the Canadian market via their U.S. hubs. This would fit into their present *modus operandi* and give them total control over the aircraft movements as well as their contents.

If cabotage rights were made available to the U.S. carriers, then I submit that most major Canadian cities would be served via the American hubs. This would eliminate a Canadian domestic overnight market for time-sensitive goods. They would therefore virtually carry Canadian goods from one point to another via the United States.

Let me outline for you that this would be in U.S.-registered aircraft flown by American pilots. In many cases they would tanker in the United States and purchase minimal fuel in Canada, with most of the aircraft maintenance being carried out in the United States. Let me put on my proud Canadian hat for a moment. Not only would that be an additional loss of revenue spent within Canada, but as a nation, we would witness the gradual depletion of Canadian pilots and aircraft mechanics. There would be a shift of jobs to the United States, and skills that no advanced nation such as ours should be without.

From CanAir's perspective, granting access to the U.S. carriers to operate domestic cabotage in Canada will wipe out our business and our dreams. The end result to our company would be a loss of our major contracts. Our investment, as well as the jobs and security of our employees, would be at considerable risk. Our long-term investment in our aircraft fleet is substantial. If we lost these contracts simply due to a change in law, our fleet would be rendered obsolete overnight.

[*Traduction*]

grandes sociétés aériennes qui transportent du fret dans leurs soutes, nous transportons tout le fret entre les divers points situés au Canada. Il en va de même pour DHL. Cette dernière société dessert les points situés au Canada, qui ne figurent pas tous au diagramme, à partir de plaques tournantes situées l'une au New Jersey et l'autre à Cincinnati.

Les sociétés Emery Express et Burlington Air Express desservent également le marché canadien. Elles s'intéressent davantage au secteur de l'automobile et au matériel plus lourd. Elles rayonnent à partir de Dayton et de Fort Wayne, respectivement. Je répète que ce qui explique l'existence des transporteurs canadiens et notamment la nôtre c'est la possibilité de transporter le fret de ces transporteurs américains entre divers points situés au Canada. Dans le cadre des restrictions actuelles imposées au cabotage, ces courriers sont obligés de faire affaire avec des transporteurs canadiens comme CanAir Cargo pour déplacer les marchandises d'un endroit à l'autre au Canada.

Nous en sommes arrivés à la conclusion que la principale raison pour laquelle ces courriers prônaient un régime plus permissif visant l'expédition rapide et l'expédition de petits colis, c'est la possibilité pour eux de se prévaloir du deuxième et du troisième des choix dont j'ai parlé tout à l'heure, c'est-à-dire d'exploiter leurs propres appareils au Canada ou de desservir le marché canadien à partir de leurs plaques tournantes situées aux États-Unis. Ce mode de fonctionnement s'intégrerait à leur exploitation actuelle et leur permettrait de contrôler totalement les déplacements d'aéronefs et de marchandises.

Si les transporteurs américains avaient accès aux droits de cabotage, j'estime que la plupart des grandes villes canadiennes seraient desservies à partir des plaques tournantes américaines, ce qui éliminerait à toutes fins utiles le marché intérieur de l'expédition rapide au Canada. Ces transporteurs assureraient donc l'expédition de marchandises canadiennes entre deux points situés au Canada à partir des États-Unis.

Et je dois préciser que cela se ferait dans des appareils enregistrés aux États-Unis et pilotés par des pilotes américains. Dans bien des cas, les appareils feraient le plein aux États-Unis et achèteraient très peu leur carburant au Canada. Pour l'essentiel, l'entretien des aéronefs se ferait aux États-Unis. Pour n'importe quel Canadien fier de son pays, cela veut dire non seulement une perte additionnelle de revenus liés à des dépenses faites au Canada mais aussi, pour l'ensemble du pays, l'appauvrissement progressif de notre bassin de pilotes et de mécaniciens. Des emplois se déplaceraient vers les États-Unis et nous perdrions ainsi des compétences absolument essentielles pour tout pays avancé.

Dans la perspective de CanAir, le fait d'autoriser les transporteurs américains à faire du cabotage au Canada entraînera la disparition de notre entreprise et de nos rêves. Nous y perdrons nos principaux contrats. Nos investissements, de même que les emplois et la sécurité d'emploi de nos employés, seraient en péril. Notre parc d'aéronefs représente un investissement à long terme tout à fait considérable. Il suffirait simplement de changer une loi pour que nous perdions ces contrats et que notre parc d'aéronefs devienne désuet du jour au lendemain.

[*Text*]

I do not believe all this is a product of bad management. I think this is a matter of a change of law, but even with a positive point of view our ability to sustain ourselves would be greatly diminished. An option would be to downgrade our operation to a third–level feeder with small aircraft, or perhaps to move to a northern frontier. I suggest this would be the fate of most Canadian carriers, perhaps other than the majors.

Europe, or what is more recently referred to as the "United States of Europe", has been used as an example of how a one–market concept might work, suggesting that under a move towards globalization the North American market ought to be similar. One thing that must be considered as a major difference is that within the vast number of member countries in Europe, all small by North American standards, there are already many airlines primarily moving a large number of goods and people over short distances daily.

• 0910

Canada, however, is a relatively small market spread over 3 million square miles. The State of California, for example, has a population base similar to our whole nation. If our borders were deregulated to allow a U.S. invasion of air carriers, the internal opportunities within Canada would probably be best served via large American hubs. Just like the courier companies, survival is dependent upon critical mass, which is achieved also through solid route systems built through hub strength. It would be a disgrace if all those hubs were south of our borders.

In our opinion, Canada should continue to have its own air transportation system rather than become dependent on the United States. If the cabotage restrictions were relaxed to allow the Americans to operate within our country, then in all likelihood market conditions would result in the failing of many, if not most, of the existing Canadian–based air carriers. The end–product would be a pathetic dependency on foreign carriers for our national needs.

One would think that we have enough internal sensitivities within Canada these days that we would want to avoid precipitating our own demise as a self–sufficient nation by dismantling our air transportation industry. In short, Canada must preserve its ability for internal airlift to all regions, large or small.

In conclusion, the effects of deregulation within Canada have not yet proven to be a benefit to the Canadian public. It was hoped that deregulation would create a structure for greater competition, resulting in better services and lower prices. Nonetheless, deregulation is today a part of our industry, and instead of stimulating competition, we now have a duopoly and higher prices.

[*Translation*]

Le résultat a beaucoup plus à voir avec la modification d'une loi qu'avec la bonne ou la mauvaise gestion. Même avec les meilleures intentions, notre capacité de survie serait nettement amoindrie. Nous pourrions décider de réduire notre envergure et de devenir un transporteur d'apport de troisième ordre doté d'appareils plus petits ou nous pourrions encore déplacer nos activités vers une région nordique. Il me semble que c'est ce qui risque d'arriver à la plupart des transporteurs canadiens, exception faite peut–être des plus importants.

On nous a servi dernièrement l'exemple des «États–Unis d'Europe» pour illustrer le fonctionnement du marché unique. Dans une perspective de mondialisation, nous dit–on, l'Amérique du Nord ferait bien de s'inspirer de cet exemple. Or, il faut savoir qu'il existe déjà dans les nombreux pays d'Europe, qui sont d'ailleurs relativement petits d'après les critères nord–américains, un grand nombre de sociétés aériennes qui assurent quotidiennement le transport de grandes quantités de marchandises et de personnes sur de courtes distances.

Le Canada, cependant, est un marché relativement petit qui s'étend sur 3 millions de milles carrés. À titre de comparaison, l'État de Californie contient autant d'habitants que l'ensemble de notre pays. Si la déréglementation permet l'invasion des transporteurs aériens américains, les points d'intérêt situés au Canada pourraient probablement être desservis avantageusement à partir des grandes plaques tournantes des États–Unis. Pour les courriers comme pour les autres, la survie est une question de masse critique. Elle dépend également d'un réseau d'itinéraires et de plaques tournantes bien établi. Il serait extrêmement malheureux que toutes ces plaques tournantes soient situées au sud de la frontière.

D'après nous, le Canada doit continuer d'avoir son propre système de transport aérien au lieu de dépendre des États–Unis. Si un relâchement des restrictions qui s'appliquent au cabotage permettait aux Américains d'étendre leurs activités au Canada, alors, selon toute vraisemblance, les conditions du marché deviendraient telles qu'elles entraîneraient la faillite de la plupart, pour ne pas dire de la totalité des transporteurs aériens canadiens actuels. En fin de compte, nous serions devenus tout à fait dépendants de transporteurs étrangers en matière de transport aérien au Canada.

N'avons–nous pas assez conscience de notre propre réalité canadienne pour éviter de précipiter la fin de l'autosuffisance au Canada en démembrant le secteur du transport aérien? Le Canada doit maintenir sa capacité de transport aérien vers toutes les régions, petites ou grandes.

Pour conclure, il faut dire que les effets de la déréglementation au Canada ne se sont pas encore avérés avantageux pour le public. On espérait que la déréglementation aboutirait à une structure plus concurrentielle et donc à un meilleur service à meilleur prix. Néanmoins, la déréglementation fait aujourd'hui partie de la réalité du secteur même si, au lieu de susciter la concurrence, elle a débauché sur le duopole et la hausse des prix.

[*Texte*]

Our industry cannot tolerate another blow. We are adamantly opposed to any compromise on reciprocal cabotage rights with the United States. Canada must support the ongoing integrity of its air transportation industry or face the fact that the industry will become conspicuous by its absence.

Although Canada and the United States have initiated negotiations to establish a new bilateral air transport agreement between the two countries, we believe it would be prudent to slow the process down for three reasons:

1. Postpone any agreement changes until we have fully recovered from this recession;

2. Postpone until the effect of any new re-regulation has been analysed;

3. Wait and analyse the outcome of the effects of 1992 and the new European single market. Canada could only benefit by taking a proactive approach after careful consideration rather than reacting to pressures from below the 49th parallel.

Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Goliger.

Mr. Marchi.

Mr. Marchi (York West): I would like to split my 10 minutes with my colleague, so between the first and second rounds we will each do five minutes.

I welcome Mr. Goliger to our committee and thank him for a very thoughtful and thorough presentation. I do not mind saying that my brother used to work for Mr. Goliger's travel agency. I never got the chance of meeting him, but everything I heard was top-flight, and it was confirmed here this morning.

You mentioned at the end of your presentation, Mr. Goliger, that we should postpone, on the basis of recession and further analysis, entering into negotiations as the minister has committed us to do in the new year. In terms of the air cargo industry, would you prefer negotiations at all, or a revamping of the agreement pending better economic times and analysis? Or are you saying that in terms of the air cargo industry in Canada the status quo is fine and the industry is operating well within the parameters established under the existing agreement?

Mr. Goliger: Of course, I wear three hats this morning: as a Canadian, as a cargo airline, and as a travel agent. My focus has been on cabotage. That is the area to which I am most sensitive, and I do not think it is a matter of not negotiating other issues. So that is my main concern.

First, I am fearful that we could be giving away the ship under difficult economic times. There is a lot of uncertainty. Regarding globalization, the one European market has not been tested yet, and I feel we should slow down on that basis. I really do not think we should negotiate, give away whatever we are going to give away, and then find later on that it is a mistake.

[*Traduction*]

Le secteur du transport aérien n'est pas en mesure d'encaisser un autre coup. Nous nous opposons catégoriquement à tout compromis visant la réciprocité des droits de cabotage avec les États-Unis. Le Canada doit veiller à l'intégrité du secteur du transport aérien canadien ou assumer sa disparition éventuelle.

Même si le Canada et les États-Unis ont amorcé des négociations visant un nouvel accord bilatéral de transport aérien entre les deux pays, nous estimons qu'il serait prudent de mettre un frein au processus en tenant compte des trois recommandations suivantes:

1. Reporter toute modification à l'accord actuel tant que se feront encore sentir les effets de la récession en cours.

2. Retarder toute modification tant que les effets de toute nouvelle réglementation n'auront pas été analysés.

3. Attendre les résultats du processus Europe 1992 et de l'émergence d'un marché européen unique. Le Canada aurait tout intérêt à évaluer attentivement la situation au lieu de réagir aux pressions qui nous viennent du sud du 49^{e} parallèle.

Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie, monsieur Goliger.

Monsieur Marchi.

M. Marchi (York-Ouest): J'aimerais partager mes dix minutes avec mon collègue, de sorte que pour le premier et le deuxième tour nous allons utiliser cinq minutes chacun.

Je souhaite la bienvenue à M. Goliger. Je le remercie d'avoir fait un exposé aussi complet et réfléchi. Je n'hésite pas à dire que mon frère a déjà travaillé pour l'agence de voyage de M. Goliger. Je n'avais jamais eu l'occasion de rencontrer ce dernier, mais j'ai entendu dire beaucoup de bien de son entreprise et ce qui a été dit ce matin me le confirme.

Vous avez proposé en terminant, monsieur Goliger, que nous devrions reporter à plus tard, compte tenu de la récession et de la nécessité d'une analyse plus poussée, les négociations que le ministre s'est engagé à amorcer l'an prochain. Pour ce qui est du transport aérien de marchandises, souhaitez-vous qu'il y ait des négociations ou que l'accord soit revu et corrigé, lorsque la situation économique sera plus propice et que les analyses pertinentes auront été faites? Ou bien êtes-vous plutôt en train de dire que tout va très bien dans le cadre de l'accord tel qu'il existe?

M. Goliger: Évidemment, ma perspective est triple ce matin: celle d'un Canadien, celle d'un dirigeant de société aérienne de transport de fret et celle d'un agent de voyage. J'ai mis l'accent sur le cabotage. C'est effectivement l'aspect qui m'inquiète le plus, mais je ne crois pas pour autant qu'il faille écarter toute négociation.

Je crains tout d'abord que nous soyons forcés par une conjoncture économique difficile à aller beaucoup trop loin dans les concessions. L'incertitude est considérable à l'heure actuelle. Quant à la mondialisation, le marché européen unique n'a pas encore été testé et c'est pourquoi j'estime que nous devrions freiner un peu les choses. Je ne pense pas que nous devions négocier, abandonner quoi que ce soit pour s'apercevoir ensuite que c'était une erreur.

[*Text*]

• 0915

I also feel, as I mentioned, that the effects of deregulation have not been positive results to the consumer. I might tell you from my own experience that three years ago the average air fare—and I use this *en masse* across Canada as our own statistic—was $400 per passenger. It did not matter where they went, by the way. Today, three years later, it is over $600. There is less choice and the fares have gone up. How has this been good for the consumer?

Mr. Marchi: There is no question. Certainly, I share your views in the sense that deregulation was sold on better regional service. We can question that with the departure of jet service in many communities, of higher-than-inflation fares, and in terms of diversification we are closer to a monopoly state than we have ever been with regional airlines being gobbled up by the two major carriers.

In terms of looking at the question of the monopoly in the airline business, what is the state of the competition in the air cargo business in Canada? Is it relatively the same in terms of being dictated by some large companies, or is it much more diverse and competitive than the transportation of passengers?

Second, in terms of revisiting that agreement on other issues, do you think it would be prudent to split the air cargo industry from the transportation-of-passenger industry? We also have the specialty air services. Do you think everything should be on the table, or should we sectoralize it a little more?

Mr. Goliger: I think everything should be on the table. I do not know if one really needs to have a distinction so much between carrying passengers and cargo. Both are a need. I do not have a problem with that.

As for the question of competition within Canada under the present form of deregulation, in our company I do not have a problem with that. I think it is very competitive and to a degree price-sensitive. I would not be looking for a reregulation.

My concern is deregulating borders. That is the area I think we need to protect. Competition within our own country is not so much an issue. I think that is fair. But I think there is a danger if we open up the borders and allow Americans to come in and fly point to point in Canada. Number one, we would not be able to compete; and worse, if they would not come into Canada at all and just move all the goods out of Canada to the United States, regurgitate the product and then bring it back to another point in Canada, there would be no benefit to Canadians at all, certainly not to my company.

Mr. Marchi: Your fear of cabotage certainly has been reflected by a good number of witnesses, with the exception of a few. But from my vantage point, this committee has heard loud and clear the fears of Canadians on how cabotage would undermine the industry as we know it.

Mr. Kaplan (York Centre): Mr. Goliger, I am not a regular member of this committee, but I am interested in what it is doing, particularly in my own home base where I am elected.

[*Translation*]

D'autre part, la déréglementation n'a pas donné de résultats positifs pour le consommateur. Je peux vous dire qu'il y a trois ans le tarif aérien moyen—et j'utilise un chiffre général qui correspond à nos propres statistiques car nous utilisons beaucoup ce mode de transport—était de 400$ par voyageur. Peu importe où ils allaient. Aujourd'hui, trois ans plus tard, il est de plus de 600$. Le choix est moindre et les tarifs ont augmenté. En quoi cela peut-il être bon pour le consommateur?

M. Marchi: Cela ne fait aucun doute. Je suis tout à fait d'accord avec vous, d'autant plus que l'on avait prévu que la déréglementation nous garantirait un meilleur service régional. Ce n'était pas du tout sûr quand on voit que l'on supprime dans beaucoup de localités les services d'avions à réaction, que les tarifs ont augmenté plus vite que l'inflation et qu'en fait de diversification, nous n'avons jamais été aussi près d'un monopole quand on voit que les lignes régionales se font engloutir par les deux principaux transporteurs.

À propos de monopole dans le secteur aérien, où en est la concurrence pour ce qui est du transport de marchandises par avion au Canada? Est-ce que c'est à peu près la même chose, en ce sens que tout est dicté par certaines grosses sociétés ou est-ce beaucoup plus diversifié que pour le transport des voyageurs? Bref, la concurrence est-elle plus vive?

Deuxièmement, pour ce qui est de revoir cet accord à propos d'autres questions, pensez-vous qu'il serait prudent de séparer le secteur marchandises du secteur voyageur? Il y a également les services aériens spécialisés. Pensez-vous que tout devrait être renégocié ou serait-il préférable de séparer un peu plus les choses?

M. Goliger: J'estime que tout devrait être renégocié. Je ne sais pas s'il vaut vraiment faire une distinction entre le transport de voyageurs et le transport de marchandises. L'un et l'autre sont nécessaires. C'est certain.

Quant à la concurrence au Canada avec la déréglementation actuelle, cela ne pose pas de problème dans notre cas. J'estime que la concurrence est très forte et que, dans une certaine mesure, le marché est sensible au prix. Je ne préconiserais pas de revenir à la réglementation.

Le problème, c'est la déréglementation des frontières. C'est ce qu'à notre avis il faut protéger. Ce n'est pas tellement la concurrence dans le pays. De ce côté, cela va bien. Le danger est que si nous ouvrons les frontières, les Américains vont venir s'installer sur le réseau intérieur canadien. Premièrement, nous ne pourrions faire face à cette concurrence; qui plus est, s'ils ne venaient pas du tout au Canada et se contentaient de transporter toutes les marchandises aux États-Unis, de régurgiter le produit et de le rentrer ailleurs au Canada, cela ne rapporterait absolument rien aux Canadiens en général, ni à ma compagnie en particulier.

M. Marchi: Cette crainte du cabotage est partagée par un bon nombre des témoins que nous avons entendus, à quelques exceptions près. De mon point de vue toutefois, le comité doit avoir bien compris que les Canadiens craignent que le cabotage sabote l'industrie que nous connaissons.

M. Kaplan (York–Centre): Monsieur, je ne suis pas un des membres réguliers du comité mais je m'intéresse à son travail, en particulier en ce qui concerne ma circonscription.

[*Texte*]

There are two issues that I hope I will have time to cover with you in the five minutes I have. One of them is to deal with one of the main arguments the government has made about our evolving relationship with the United States. And you are really the right person to ask this question of, because a lot of people think you are the most dynamic individual in the travel industry in Canada.

I want to put to you what the government said about free trade and what they said about deregulation, and that is that some dynamic enterprise in Canada is going to be able to cash in on this change, because to put it in this context—not something the government said, but to make the point here—you will start a Canadian hub, and you will start moving down into the United States and moving goods from one city of the United States to another through a Canadian hub, in the same way that Americans will be doing it to us, which concerns you.

Well, if anyone could do it, it is you who could do it. I would like to have an explanation from you of why you do not see the American opportunity evolving for Canadians in that way. Why are they going to get the advantage? Why is someone like you and your big company not going to get the advantage here in Canada?

• 0920

Mr. Goliger: Mr. Kaplan, first of all, I appreciate the flattery. I thought my mother was the only one who recognized me as being dynamic.

Mr. Kaplan: No, a lot of people do.

An hon. member: Others too.

Mr. Goliger: I think the air courier business that we serve... First of all, one has to understand that our client is also an airline and I am not in the retail cargo business. I am a contract charter operator and I serve the needs of Federal Express, for example. They control the package. If you look at the business, United Parcel Service, which is another major client of ours, had sales last year of $12 billion. There is no Canadian company that could possibly reach even a fraction of such a level, no matter how dynamic they were, because we do not have the market. That is one of the issues.

Mr. Kaplan: Here you are saying Memphis and Louisville and Cincinnati. No one ever heard of these places as being major centres. Why would Lennoxville or Sudbury or Winnipeg not suddenly appear on maps as the dynamic centre of product movement in North America? This what the government is telling us.

Mr. Goliger: Yes.

Mr. Kaplan: This is the bill of goods we are getting.

Mr. Goliger: I would have to speak then not so much on our behalf, because we service that need, but more on behalf of the courier companies themselves. They have picked areas where there are no air traffic control problems—that is why

[*Traduction*]

J'aimerais pouvoir discuter avec vous de deux questions dans les cinq minutes qui me sont imparties. D'une part, je voudrais revenir à l'un des principaux arguments invoqués par le gouvernement au sujet de l'évolution de nos relations avec les États-Unis. Il est donc tout à fait approprié de vous poser cette question puisque beaucoup pensent que vous êtes au Canada la personne la plus dynamique dans le secteur des transports.

J'aimerais vous rappeler ce qu'a dit le gouvernement à propos du libre-échange et à propos de la déréglementation, à savoir qu'une entreprise dynamique au Canada pourra en profiter parce que, si l'on considère le contexte qui nous occupe, vous aurez d'abord une plaque tournante au Canada puis vous descendrez progressivement aux États-Unis et transporterez les marchandises de ville en ville aux États-Unis grâce à cette plaque tournante, comme le feront les Américains au Canada, ce qui ne vous plaît pas.

Si l'on peut attendre cela de quelqu'un, ce serait de vous. J'aimerais que vous nous expliquiez pourquoi vous ne pensez pas que ce débouché américain va s'offrir ainsi aux Canadiens. Pourquoi seront-ils avantagés? Pourquoi quelqu'un comme vous et votre grosse compagnie n'allez-vous pas pouvoir en profiter au Canada?

M. Goliger: Tout d'abord, je vous remercie de vos compliments. Je croyais qu'il n'y avait que ma mère qui reconnaissait en moi quelqu'un de dynamique.

M. Kaplan: Non, nous sommes très nombreux.

Une voix: Certainement.

M. Goliger: Le service du courrier aérien que nous offrons...Tout d'abord, il faut comprendre que notre client est également une compagnie aérienne et que je ne suis pas dans le transport de marchandises au détail. J'offre un service d'affrètement aérien et je sers par exemple Federal Express. Ce n'est pas moi qui décide de ce que je transporte. Dans ce secteur, United Parcel Service, qui est un autre de nos gros clients, a l'année dernière fait un chiffre d'affaires de 12 milliards de dollars. Il n'existe pas de compagnie canadienne qui puisse atteindre même partiellement ce niveau, aussi dynamique soit-elle, parce que nous n'avons pas le marché. C'est un des problèmes.

M. Kaplan: Vous parlez de Memphis, Louisville et Cincinnati. On n'a jamais dit que c'était de grands centres. Pourquoi Lennoxville ou Sudbury ou encore Winnipeg ne pourraient-elles pas soudain apparaître sur les cartes comme des centres dynamiques de mouvement de produits en Amérique du Nord. C'est ce que nous dit le gouvernement.

M. Goliger: Oui.

M. Kaplan: C'est ce que l'on nous promet.

M. Goliger: Peut-être devrais-je alors parler non plus trop pour nous, parce que nous satisfaisons ce besoin mais pour les compagnies de courrier aérien elles-mêmes. Elles ont choisi des endroits où il n'y a pas de problèmes de

[*Text*]

you have never heard of them—where perhaps the cost of labour is lower, which is another reason you have never heard of them. So it has been very strategic and also very central as far as the United States goes.

In Canada, being spread over 3 million square miles and having a population of only one major state in the United States, it would not make sense for them to have a hub in Canada. First, our labour costs are higher, fuel is higher; for that matter, everything is higher. So I do not think it would make sense to them. I also think they would probably want at least to control their own destiny and keep it within the United States. They appear to be far more nationalistic than we are. From our point of view, for us to get into the retail market of carrying packages would not be viable.

Mr. Kaplan: I am sorry to interrupt, but I only have five minutes and I wanted to raise one other issue with you; that is, whether you feel your customer will benefit. Forget about Canada—I think in a sense this policy does forget about Canada—but focus on the customer. Will he get a cheaper and more efficient service as a result of the open skies and cabotage?

Mr. Goliger: By "our customer" do you mean the end-user consumer?

Mr. Kaplan: Yes. The person who wants to send a package to Montreal and finds it going through Memphis.

Mr. Goliger: Absolutely not. Absolutely not. I can tell you, though it is not in writing, that my customers, meaning the major courier companies, have said to me in no uncertain terms that we have a rosy future with them until open skies. When open skies comes, we are toast.

Mr. Kaplan: Who will benefit from this policy, then?

Mr. Goliger: They will. The courier company will make larger profits, and if you think that is going to be passed on to the consumer, there is no reason for that.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I welcome you here today as well, Mr. Goliger. First, may I say you are the very first person to indicate that deregulation has not benefited the Canadian public? May I also say to you that generally speaking—and it is subject to some clarification, of course—your presentation tells us that we should not be moving at all in the area of negotiating this 1966, amended in 1974, agreement.

I would like to have you take this opportunity to clarify that, because you do not paint a very pretty picture of competition between the Canadian... Let us get one thing clear, too. Let us talk about cargo as opposed to passenger service; my comments are relative to cargo. You do not paint a very optimistic picture regarding Canadians' ability to compete with Americans, and that is contrary to the picture provided us by those who have appeared thus far during the two weeks we have been travelling across Canada.

[*Translation*]

contrôle du trafic aérien—c'est la raison pour laquelle vous n'en avez jamais entendu parler—où peut-être le coût de la main-d'oeuvre est moins cher, qui est une autre raison pour laquelle vous n'en avez jamais entendu parler. C'est donc un choix très stratégique et ces villes sont également très centrales pour ce qui est des États-Unis.

Au Canada, avec nos trois millions de milles carrés et une population qui représente à peine la population d'un des grands États des États-Unis, il ne serait pas justifié d'avoir une plaque tournante au Canada. Tout d'abord, notre main-d'oeuvre coûte plus cher, le carburant coûte plus cher; d'ailleurs, tout coûte plus cher. Je ne pense donc pas que cela leur semblerait très judicieux. Je crois d'autre part qu'elles voudraient au moins contrôler leur propre destinée et garder cela aux États-Unis. Elles semblent beaucoup plus nationalistes que nous. Pour nous, nous ne pourrions survivre si nous nous lancions dans le marché de détail du transport de paquets.

M. Kaplan: Je suis désolé de vous interrompre, mais il ne me reste que cinq minutes et je voulais discuter d'une autre question avec vous, à savoir de ce que votre client va en tirer. Ne pensons plus au Canada—dans un sens, cette politique ne fait pas grand cas du Canada—mais songeons au client. Va-t-il obtenir un service plus efficace et meilleur marché avec la politique de ciels ouverts et le cabotage?

M. Goliger: Quand vous dites «notre client», voulez-vous dire le consommateur final?

M. Kaplan: Oui. La personne qui veut envoyer un paquet à Montréal et qui s'aperçoit qu'il passe par Memphis.

M. Goliger: Absolument pas. Pas du tout. Je puis vous dire, bien que ça ne soit pas par écrit, que mes clients, c'est-à-dire les grandes compagnies de courrier, m'ont déclaré catégoriquement que nous avions intérêt à profiter de la situation avant l'ouverture de l'espace aérien parce qu'après, nous allons déguster.

M. Kaplan: Qui va donc profiter de cette politique?

M. Goliger: Elles. Les compagnies de courrier vont réaliser de plus gros bénéfices et si vous pensez que cela sera transmis au consommateur, vous vous faites des illusions.

M. Schneider (Regina—Wascana): À mon tour de vous souhaiter la bienvenue, monsieur. Tout d'abord, vous êtes le premier à dire que la déréglementation n'a pas servi le public canadien. J'ajouterai que de façon générale, et vous pourrez peut-être préciser certaines choses, d'après ce que vous nous avez dit, nous ne devrions absolument pas poursuivre pour le moment les négociations entourant l'accord de 1966 modifié en 1974.

J'aimerais que vous précisiez un peu votre pensée à ce sujet parce que vous ne nous peignez pas un tableau très joli de la concurrence entre les Canadiens...Soyons clairs également sur une chose. Parlons des marchandises plutôt que des voyageurs; ma question porte sur les marchandises. Vous ne nous peignez donc pas un tableau très resplendissant de la concurrence entre les Canadiens et les Américains et ce n'est pas du tout ce que nous ont déclaré les autres témoins qui ont comparu jusqu'ici devant le comité depuis deux semaines que nous parcourons le Canada.

[*Texte*]

• 0925

Mr. Goliger: First of all, let me say that in regard to not negotiating or slowing down the process I am focusing on the cabotage issue only. Liberalizing north-south agreements was not so much the issue for me at this point. I realize that sometimes standing still is not a good plan and that there have to be some negotiations, but I am fearful of giving away the ship. I think it would be a big mistake to allow Americans to fly cargo point to point within Canada, or not to come into Canada at all and just fly it via the United States from point to point in Canada. I think that would be a mistake.

Mr. Schneider: I have no opinion on it one way or the other. The whole purpose of our travelling is to obtain opinion based on experience and, we hope, also some facts.

We met with Nationair yesterday. I am not too sure their total picture of optimism is realistic. They made made some comments that anybody complaining about higher fuel prices in Canada does not know how to buy fuel.

Mr. Goliger: That is nonsense. Accounting for fuel prices in Canada differs from that in the United States. In Canada, if the prices are advantageous, we use all the fuel we have and then we use the new price for whatever we have bought after that. In the United States the current price is the price of the new fuel you have brought in, rather than the old. When you run out of that you go back. It is just an accounting issue. A Canadian has the ability to buy fuel in Canada when it is advantageous to buy it in Canada or truck it up from Buffalo when it is cheaper to buy it in the United States. There is no big trick to that.

Mr. Schneider: If there were cabotage you could fly to the United States and fill up. I think you call it the tankerage?

Mr. Goliger: Yes, that is correct. You had asked me about deregulation. I did not know whether you wanted to talk about that at all.

Mr. Schneider: We have not found anyone who has been critical of deregulation. You are the first person. What is your opinion about it from the service side?

Mr. Goliger: The service level within Canada is pretty good. I do not think there is a complaint there. The choice of carriers, of course, has diminished, but there is no question that the air fares have gone up. If you asked the consumer what he wants as the end product of deregulation, it is to get there as efficiently as before at a lower price. That has not happened.

Mr. Schneider: Canadian Airlines tell us that the general travelling public is experiencing lower fares.

Mr. Goliger: These are loss-leader prices that are advertised heavily for a restricted number of seats to stimulate the public to phone in and plan travel. The fact is that they are most often upgrading and paying higher fares. It is more of a marketing ploy.

[*Traduction*]

M. Goliger: Tout d'abord, pour ce qui est de ne pas entamer de négociations ou de freiner le processus, je ne parle que de la question du cabotage. Il ne s'agit pas tellement pour moi pour le moment de libéraliser les accords nord-sud. Je sais qu'il n'est parfois pas bon de rester immobile et qu'il faut poursuivre certaines négociations, mais je crains que l'on abandonne tout. Je crois que ce serait faire une grave erreur que de laisser les Américains transporter des marchandises par avion sur un réseau intérieur canadien ou de leur permettre de ne même pas venir au Canada et de les transporter simplement par les États-Unis d'un point à un autre au Canada. Je crois que ce serait une erreur.

M. Schneider: Je n'ai pas d'avis là-dessus. Si nous parcourons ainsi le pays, c'est pour justement glaner des avis fondés sur l'expérience et, nous l'espérons, sur les faits.

Nous avons reçu Nationair hier. Je ne suis pas tellement certain que son optimisme général soit réaliste. La compagnie nous a en effet déclaré que quiconque se plaignait du prix du carburant au Canada ne savait pas acheter son carburant.

M. Goliger: C'est ridicule. La comptabilité des prix du carburant au Canada diffère de celle des États-Unis. Au Canada, si les prix sont avantageux, nous utilisons tout le carburant que nous avons puis nous utilisons le nouveau prix pour ce que nous avons dû acheter après cela. Aux États-Unis, le prix courant est le prix du nouveau carburant acheté plutôt que de l'ancien. Quand vous n'en avez plus, vous recommencez. C'est une simple question de comptabilité. Un Canadien peut acheter du carburant au Canada quand c'est avantageux ou le faire venir de Buffalo quand cela coûte moins cher aux États-Unis. Il n'y a rien de très sorcier à cela.

M. Schneider: Avec le cabotage, vous pourriez aller faire le plein aux États-Unis. Je crois que c'est ce que vous appelez le réapprovisionnement?

M. Goliger: Oui, c'est exact. Vous m'aviez parlé de la déréglementation. Je ne sais pas si vous vouliez que nous en discutions.

M. Schneider: Personne ne nous a encore dit quoi que ce soit de négatif à propos de la déréglementation. Vous êtes le premier. Qu'en pensez-vous pour ce qui est du service?

M. Goliger: Au Canada, le niveau de service est assez bon. Je ne pense pas que l'on puisse se plaindre de cela. Le choix de transporteurs, par exemple, a diminué mais il ne fait aucun doute que les tarifs aériens ont augmenté. Si vous demandez au consommateur ce qu'il espérait tirer de la déréglementation, il vous dira qu'il aurait aimé se rendre à destination aussi efficacement qu'auparavant et à un meilleur prix. Il ne l'a pas obtenu.

M. Schneider: Les lignes aériennes Canadien nous déclarent que de façon générale, les tarifs aériens sont inférieurs.

M. Goliger: On fait beaucoup de publicité pour quelques sièges à prix consentis à perte afin d'encourager les voyageurs à téléphoner et à prévoir un voyage. Le résultat est que dans la plupart des cas ils se retrouvent à payer plus cher que prévu. C'est plus un outil de commercialisation qu'autre chose.

[*Text*]

Mr. Schneider: I believe his statement was "on average". I recognize what you are talking about with respect to the seat sales, and I suspect that is as a result of deregulation too.

Mr. Goliger: As a travel agent I just might tell you that we have benefited from deregulation—but it is of no interest to the consumer. Because of higher average fares we make more commissions.

Mr. Schneider: Contrary to Canadian Airlines, who say that lower average fares are a benefit of deregulation. You can see the problem we are going to be facing in trying to get some consensus on this.

You said you have concluded that this courier company's main objective in arguing for permissive regime coverance is that it would allow them, under second and third options, to operate their own aircraft within Canada. I have not seen any such request. It does not mean to say one does not exist. Are you aware that one exists?

Mr. Goliger: Of wanting to fly within Canada?

Mr. Schneider: Yes, a formal request.

Mr. Goliger: My own customers are flying point to point in Canada by subcontracting it out, not only to us but to our competitors. They would prefer to do it on their own, but they are stuck with us.

• 0930

Mr. Schneider: In the Maritimes, everyone who requires cargo service is saying: open the skies; we need more competition; we cannot get our time-sensitive cargo shipped to the points where we need it, given the current rules. Is that a fallacy?

Mr. Goliger: I would say that from a scheduled carrier's point of view—in all likelihood, there are not a lot of cargo carriers in this country to start with. It is belly freight. It is very possible that the schedules of the airlines are built around passenger requirements and that belly freight is really an add-on. In other words, the cargo industry has not yet matured.

To respond to a question of Mr. Kaplan, I see more opportunities to develop that cargo market in our country in such regions as the Maritimes.

Mr. Schneider: So you are saying there is a market out there, but that it is underdeveloped at the present time.

Mr. Goliger: Yes. There is opportunity there for us.

Mr. Schneider: What you are saying is that perhaps we should allow the Canadian cargo industry to mature before we open any more portions of the Canadian cargo industry to American services.

Mr. Goliger: I believe that to be the case, yes.

Mr. Schneider: I would like to mention another statement you made, which goes back to deregulation again. You said that your industry cannot tolerate another blow, and yet you have, by way of your travel cap, indicated to me that your travel agency has benefited.

[*Translation*]

M. Schneider: Je crois que leur représentant a dit «de façon générale». Je reconnais que vous avez raison pour ce qui est des promotions spéciales et je suppose que cela vient également de la déréglementation.

M. Goliger: À titre d'agent de voyage, je puis vous dire que nous avons bénéficié de la déréglementation, mais cela ne représente absolument aucun intérêt pour le consommateur. Puisque les tarifs sont en moyenne plus élevés, nos commissions sont plus élevées.

M. Schneider: Contrairement à Canadien qui déclare que la baisse des tarifs moyens est un résultat de la déréglementation. Vous imaginez comme il va être difficile de parvenir à un consensus à ce sujet.

Vous dites que vous avez conclu que l'objectif principal de cette entreprise de courrier qui demande un régime permissif est que cela lui permettrait, en deuxième et troisième options, d'exploiter ses propres aéronefs au Canada. Je n'ai pas eu connaissance d'une telle requête. Cela ne veut pas dire qu'il n'y en ait pas eu. Savez-vous s'il en existe?

M. Goliger: Des gens qui veulent assurer un service intérieur au Canada?

M. Schneider: Oui, y a-t-il eu une demande officielle?

M. Goliger: Mes propres clients font du transport intérieur au Canada par sous-traitance, non seulement avec nous mais avec nos concurrents. Ils préféreraient le faire tout seuls, mais ils sont obligés de passer par nous.

M. Schneider: Dans les Maritimes, tous ceux qui ont besoin de services de transport de marchandises déclarent: ouvrez l'espace aérien; il faut accroître la concurrence; nous ne pouvons envoyer nos marchandises là où nous en avons besoin dans les délais voulus avec les règles actuelles. N'est-ce pas vrai?

M. Goliger: Je dirais que pour ce qui est d'un transporteur régulier—de toute façon, il n'y a pas tellement de transporteurs aériens de marchandises au Canada. Nous avons surtout du cargo de soute ventrale. Il est très possible que les horaires des compagnies aériennes correspondent aux besoins des voyageurs et que le cargo de soute serve simplement à faire l'appoint. Autrement dit, le secteur du transport des marchandises n'est pas encore très développé.

Pour répondre à une question de M. Kaplan, je crois que ce marché offre davantage de débouchés au Canada dans des régions comme les Maritimes.

M. Schneider: Vous reconnaissez donc qu'il y a là un marché mais qu'il est pour le moment sous-développé.

M. Goliger: Oui. Il y a certainement là un débouché.

M. Schneider: Vous dites que peut-être nous devrions permettre à ce secteur canadien de se développer avant de l'ouvrir davantage aux Américains.

M. Goliger: Je le crois en effet.

M. Schneider: J'aimerais revenir sur une autre de vos affirmations à propos de la déréglementation. Vous avez en effet dit que votre secteur ne pouvait supporter un autre coup, mais vous avez également dit que pour ce qui était de votre activité dans le secteur des voyages, votre agence avait bénéficié de la déréglementation.

[*Texte*]

Mr. Goliger: Yes.

Mr. Schneider: Yet the statement says "our industry cannot tolerate another blow." I am somewhat confused.

Mr. Goliger: The industry I am referring to is the airline industry, primarily the cargo airline industry and not the travel agency side in this case. As far as a blow goes, look at all the carriers that existed prior to deregulation that do not exist today. They could not sustain themselves and have been gobbled up in one form or another. I see them as victims.

Mr. Schneider: Are you talking cargo or passengers?

Mr. Goliger: Just airlines.

Mr. Schneider: Just airlines.

Mr. Goliger: Purely airlines. You just do not see these carriers. They all merged into two.

Mr. Schneider: Mind you, the Air Novas would argue fiercely that they have not merged but have taken on a client.

Mr. Goliger: Air Nova and Canadian Partner are a sign of the times, where the hub-and-spoke concept has given them an opportunity as far as feeder carriers go. This was something that had not matured before, and it works. It works in the United States, in Europe, and in Canada.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Thank you, Mr. Goliger. I appreciate your coming before the committee this morning and giving us your views as an operator of a cargo service, as well as the side information you have passed on as the operator of a travel agency network. I want to deal specifically with the things we have been talking about during our cross-Canada hearings, solely as they relate to cargo.

You made it very clear that cabotage is not something you see as a wise move for us. But there is a variable in that, a thing we are calling on-line cabotage, where a Canadian cargo carrier would be able to leave Toronto, say, and make an intermediate stop in the United States before going on to a final cargo destination. What are your thoughts about that? Obviously, the reverse would apply too, that the American carrier would get two stops in Canada.

Mr. Goliger: As an example, if you were departing from Edmonton, flying Edmonton to Winnipeg to Memphis and then to Atlanta, you would have two Canadian stops, two American stops. If this were open to both American airlines and Canadian airlines, you would have an equality there.

Mr. Angus: You would have no problem with that?

Mr. Goliger: Actually, I am fearful that if it were one-for-one, we would lose out.

Mr. Angus: Why?

Mr. Goliger: All Canadian carriers would. I am fearful that we would not be able to compete. It would be a war of attrition to start with. There are more of them. They could sustain a beating far better than we could. I think it would be just a matter of time before we were blown out of the water.

[*Traduction*]

M. Goliger: Oui.

M. Schneider: Vous dites néanmoins: «notre secteur ne pourra supporter un autre coup». Je ne comprends pas très bien.

M. Goliger: Je parle là du secteur aérien, essentiellement du secteur de transport aérien de marchandises et non pas de l'agence de voyage, dans ce cas. Considérez tous les transporteurs qui existaient avant la déréglementation et qui n'existent plus aujourd'hui. Ils n'ont pas pu survivre et ont été engloutis d'une façon ou d'une autre. Je les considère comme des victimes.

M. Schneider: Parlez-vous de marchandises ou de voyageurs?

M. Goliger: Des compagnies aériennes simplement.

M. Schneider: Des compagnies aériennes.

M. Goliger: Oui, uniquement des compagnies aériennes. Ces transporteurs n'existent tout simplement plus. Ils ont tous fusionné en deux compagnies.

M. Schneider: Vous savez, les compagnies comme Air Nova se défendent férocement d'avoir fusionné et déclarent avoir pris un client.

M. Goliger: L'association Air Nova et Canadien est un signe des temps. Le concept de service radiant leur a donné un débouché pour le transport de correspondance. C'est quelque chose qui ne s'était pas développé jusque-là et qui marche. Cela marche aux États-Unis, en Europe et au Canada.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Merci, monsieur. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir comparaître ce matin devant le comité et de nous donner votre avis à titre d'exploitant d'un service de transport de marchandises et également d'un réseau d'agences de voyage. J'aimerais revenir précisément sur les choses dont nous avons discuté au cours des audiences que nous avons tenues partout au Canada, et en particulier en ce qui concerne les marchandises.

Vous avez dit très clairement que vous ne pensiez pas que le cabotage soit sage pour nous. Il y a toutefois là une variable, quelque chose que l'on appelle le cabotage direct, qui permet à un transporteur de marchandises canadien de partir, par exemple, de Toronto et de faire escale aux États-Unis avant de se rendre à sa destination finale. Qu'en pensez-vous? Il est évident que l'inverse devrait se faire aussi, que le transporteur américain pourrait avoir deux escales au Canada.

M. Goliger: Par exemple, si vous partiez d'Edmonton, pour aller à Winnipeg, puis à Memphis et ensuite à Atlanta, vous auriez deux arrêts au Canada et deux arrêts aux États-Unis. Si c'était possible à la fois pour les compagnies aériennes américaines et pour les compagnies canadiennes, il y aurait égalité.

M. Angus: Cela ne vous poserait pas de problème?

M. Goliger: En fait, je crains que si nous étions exactement à égalité, nous finirions par perdre.

M. Angus: Pourquoi?

M. Goliger: Tous les transporteurs canadiens finiraient par perdre. Je ne pense pas que nous serions en mesure de faire face à la concurrence. Ils nous auraient à l'usure. Ils sont plus nombreux. Ils pourraient soutenir la lutte beaucoup plus longtemps que nous. Je crois que ce serait une simple question de temps et que nous finirions par disparaître.

[*Text*]

• 0935

The issue is that if you are allowing this, then somehow you have to negotiate some protection that it is not one for one. That is the concern I would have.

Mr. Angus: We heard very clearly from the people in Moncton that they are not satisfied with the existing cargo linkages because their time-sensitive cargo, seafood products, have to get to market in a short period of time. Right now their stuff is going through Boston and being rerouted from there. They also indicated that they would not be satisfied with a Moncton to Toronto route, to reload down into the States from there, because again of time sensitivity.

I believe you said to Mr. Schneider that you were not opposed to some additional north–south linkages. How would you see that happening—a few selected cities opened up in each country for cargo, or a few carriers allowed back and forth? What would you suggest to this committee is the best way to approach that?

Mr. Goliger: If you are talking north–south, Moncton being this example, if an American carrier was permitted just as a Canadian carrier to fly from Moncton to Boston, I really do not think that is an issue. I think that is not unfair. My concern is Moncton to Toronto. I do not want an American carrier to do that.

Mr. Angus: Fair enough, but you would not mind an additional linkage for Moncton, say a specific one route.

Mr. Goliger: Not at all.

Mr. Angus: What about the whole question of access to U.S. cargo hubs? Is that a must? If a Canadian cargo carrier is granted permission to fly into the States, should part of that package be access to one of the cargo hubs so that, in turn, the products you are carrying can be disseminated very easily through the American hub network?

Mr. Goliger: The American hub network is really made up... In this particular case the cargo business or the courier companies themselves create the hubs, so they are the retail, wholesale, and airline all wrapped up in one. When you refer to access, what they would like to do is service it themselves, fly their own aircraft, use their own employees.

So as far as us having access is concerned, it is really a matter of whether they wish to contract us or not. The only way they would contract us is either that it is restricted by law for them to do it, or that we were cheaper than they were, than they could do it themselves as a carrier, which is unlikely.

Mr. Angus: Is it essential for a Canadian cargo carrier in accessing the United States that the only way you can do that competively and realistically is by getting access to those hubs? If you are not going to get cabotage, then you are talking about single-point destinations only, and your clients need some way to get their products distributed beyond that one point.

Mr. Goliger: But we have that ability today. There is nothing stopping us in our licences under the present structure to fly from Canada on a charter basis to any point in the United States. I do not know of any restrictions.

[*Translation*]

Si cette formule est adoptée, il faudra prévoir une protection, car le «donnant, donnant» n'est pas acceptable. Voilà ce qui nous préoccupe.

M. Angus: Les témoins que nous avons entendus à Moncton ont clairement indiqué qu'ils n'étaient pas satisfaits des liaisons de fret actuelles parce que leur fret périssable, les fruits de mer, doit parvenir rapidement au marché. Actuellement, le fret en provenance de Moncton est réacheminé à partir de Boston. Une liaison Moncton–Toronto avec transbordement aux États–Unis ne les intéresse guère en raison du facteur temps.

J'ai cru vous entendre dire à M. Schneider que vous ne vous opposiez pas à des liaisons nord–sud supplémentaires. Qu'envisagez-vous? L'ouverture de marchés de fret dans certaines villes canadiennes et américaines choisies ou quelques transporteurs qui pourraient faire la navette régulièrement? Que préférez-vous?

M. Goliger: Pour ce qui est des liaisons nord–sud comme celle de Moncton–Boston, nous ne nous opposons pas à ce qu'elles soient assurées tant par des transporteurs américains que canadiens. Cela nous semble juste. Nous ne voulons cependant pas de transporteurs américains sur la liaison Moncton–Toronto.

M. Angus: Je comprends votre point de vue. Vous ne vous opposeriez cependant pas à une liaison supplémentaire à partir de Moncton.

M. Goliger: Pas du tout.

M. Angus: Qu'en est-il de toute la question de l'accès aux centres de fret américains? Si on autorise la présence de transporteurs de fret canadiens sur le marché américain, devrait-on également leur permettre l'accès à l'un des centres de fret américains pour que les marchandises transportées puissent être facilement réacheminées aux États–Unis?

M. Goliger: Le réseau américain de centres de fret se compose essentiellement... Dans ce cas-ci, c'est la présence des sociétés de fret et de messageries qui créent la plaque tournante, car en plus d'être des sociétés d'aviation, elles jouent le rôle de détaillant et de grossiste. Outre l'accès, les transporteurs veulent assurer le service eux-mêmes ainsi que posséder leurs propres avions et personnel.

Par conséquent, notre accès à ce marché n'est assuré que si les transporteurs américains retiennent nos services. La seule raison qui les pousserait à le faire, c'est si une loi les y obligeait ou si nos services étaient moins coûteux que les leurs, ce qui est peu probable.

M. Angus: Est-il essentiel pour qu'un transporteur de fret canadien soit compétitif sur le marché américain qu'il ait accès à l'un des centres de fret? Si le cabotage n'est pas permis, il vous faut trouver un moyen de réacheminer les marchandises de vos clients à partir de la ville à laquelle on vous donnera accès.

M. Goliger: Mais cela ne pose pas de problème à l'heure actuelle. Rien ne nous empêche à l'heure actuelle d'affréter un avion à destination des États–Unis. Notre licence ne contient aucune restriction à cet égard.

[*Texte*]

Mr. Angus: What about the restriction—I am calling it "less than plane-load" to match the old "less than truckload" concept—where you are restricted in the sense that you can charter to only one company with one product? You are unable to pull together lobster on one hand, electronics on the other, and dry goods, from three different sources and transport them into the States under a charter regime.

Mr. Goliger: Yes, I think a split charter concept would be a good idea.

Mr. Angus: Would that by itself be sufficient to give Canada the edge? If I am not mistaken, the Americans do not have that requirement and they can do split charters.

Mr. Goliger: I do not know if it would give us the edge, but I think it certainly would be an enhancement of what we have today.

Mr. Angus: There is the whole question of the ability of a charter company based in Canada to fly to the States, one spot, and then continue on to Mexico, Central America, South America, or any place else for that matter, as well as the reverse, the American carrier with a stop in the States, a stop in Canada, and then off to Europe or something like that. Do you see any benefits or any problems with that kind of concept? Do you see any need for it?

• 0940

Mr. Goliger: I think it would be positive. The only concern I would have is under the negotiations if it was given away as a one-for-one, because we are just not one for one. We are ten for one, and we are the one.

The area of concern is that in the negotiations that are done by Canada we are not looking upon ourselves as one North American market between the southern border of Mexico and Resolute Bay and that it is just treated that way, that you have done away with the borders altogether and, whether it is Can Air Cargo, a Canadian carrier, or some American carrier, that we all have the same rights to do whatever we please. We would just drown.

The only other thing I would like to add is that the concern I have with open skies is that if we felt, as I have indicated here, that we would not be able to sustain ourselves, then the only out we would have, other than becoming a third-level feeder carrier or moving up to the northern frontiers, would simply be to move south, to move to the United States and get a green card.

As an airline pilot who has spent a lot of money, I would be most concerned—I do not speak for myself in this case—as a young pilot trying to develop a career in Canada and then finding that I am unable to find a job within Canada and have to go down into the United States, where to start with I do not even qualify. That would be a real blow to a lot of young people, and worse for middle-aged pilots. It is the same thing with engineers. I have indicated that I am terrified for their jobs.

The only other point is that I do not want to find myself—and I do not think my competitors would either, in the field I am in—being told that I cannot make it in Canada but there is a big opportunity in the United States because

[*Traduction*]

M. Angus: Le principe de l'expédition de détail ne constitue-t-il pas une restriction dans le sens où l'avion affrété ne doit transporter qu'un seul produit d'une seule société? Vous ne pouvez pas transporter dans un même avion affrété du homard, des produits électroniques et des marchandises sèches provenant de trois fournisseurs.

M. Goliger: Je pense effectivement que l'affrètement partagé serait une bonne idée.

M. Angus: Cela suffirait-il à avantager les transporteurs canadiens. Si je ne m'abuse, rien n'empêche les Américains de recourir à l'affrètement partagé.

M. Goliger: Je ne sais pas si cela nous avantagerait, mais ce serait sûrement une amélioration.

M. Angus: On peut aussi envisager la possibilité de permettre aux affréteurs canadiens d'atterrir aux États-Unis pour ensuite poursuivre leur route à destination du Mexique, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud et, vice versa, de permettre à des transporteurs américains de s'arrêter au Canada et de continuer ensuite vers l'Europe. Voyez-vous des avantages ou des inconvénients à cette formule? Faut-il envisager cette possibilité?

M. Goliger: À mon avis, cette formule présenterait des avantages. La seule réserve, c'est que je crains la réciprocité totale, car s'il y a 10 affréteurs américains, il n'y en a qu'un seul canadien.

Il ne faudrait pas que dans le cadre des négociations, on considère qu'il n'y a en Amérique du Nord qu'un seul grand marché qui s'étend du fin fond du Mexique jusqu'à Resolute Bay. Nous nous opposons à la suppression totale des frontières et à l'octroi des mêmes droits à tous les transporteurs aériens canadiens, comme CanAir Cargo, ou américains. Cela signifierait notre perte.

Tout ce que j'ajouterai c'est que nous craignons que l'ouverture de l'espace aérien sonne le glas des transporteurs canadiens, car à défaut de devenir un transporteur d'apport de troisième niveau ou d'assurer la desserte des régions isolées du Nord, le seul choix qui nous resterait serait d'emmener nos pénates aux États-Unis et de demander un permis de travail.

Comme j'ai investi beaucoup d'argent et de temps—et je parle surtout au nom des jeunes pilotes—dans ma carrière au Canada, je serais très troublé d'apprendre que je ne peux pas trouver de travail au Canada et que je dois en chercher aux États-Unis où je n'ai même pas le droit d'accepter un poste. Ce serait, pour un bon nombre de jeunes pilotes, un coup dur qui serait encore plus difficile à encaisser pour les pilotes d'âge mûr. La même chose vaut pour les mécaniciens. Je crains beaucoup pour leurs emplois.

Je n'aimerais pas—comme mes concurrents sans doute—qu'on me dise que je ne peux pas faire carrière au Canada, et que mes chances sont bien meilleures aux États-Unis parce que le marché y est 10 fois plus gros qu'au Canada. Je ne

[*Text*]

they are 10 times the market of Canada and I ought to go down there and use that opportunity. In the meantime we have all the raping and pillaging going on in our own back yard. I just do not think that is necessary.

Mr. Atkinson (St. Catharines): Your position, then, is that you are not opposed to liberalizing the north–south routes; you are opposed to cabotage, which we have heard from a great number of individuals.

I have a couple of things, and maybe you can reply later in writing or whatever. I assume your Toronto to Cincinnati route is a scheduled route.

When we talk about Moncton, what Moncton wants to do is go from Moncton to Memphis, I assume by Federal Express. What is your feeling in that regard?

Mr. Goliger: All our routes are non–scheduled. These are charter contracts. Our Cincinnati route is for DHL Worldwide Express. DHL—Cincinnati is their hub—could employ an American carrier on the north–south. They employ us.

If there was a need to go from Moncton to Boston—and I know of no such need, by the way—then we could do that. For that matter, if an American carrier could do that, then it is not a big issue for me. My concern, as I mentioned before, is that in opening this up as far as liberalizing north–south is concerned, you do not do it one for one, that there is some restriction on the Americans and some protection for the Canadians. That would work out fine.

Mr. Atkinson: Not one for one? I do not understand that. You said no cabotage; we understand that. Moncton wants to get over the Boston fish market and go right to Memphis and distribute their seafoods through that hub, get around the Boston seafood market.

Mr. Goliger: And go direct to Memphis?

Mr. Atkinson: Yes.

Mr. Goliger: I must say—and I will look into this—that I do not know of that need.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): I have a point of order, a question of clarity. It was Mr. Schneider's questioning of the witness. I would like the transcript checked. I do not think Mr. Eyton from Canadian Airlines said that since deregulation the average air fare in Canada has been lower. I know it was not intentional, Mr. Schneider, but I checked with my colleague, Mr. Marchi, and if anything was said about the air fares since deregulation, it is that they have remained constant when you consider all the seats available in the seat sales. I do not think he said they were lower since deregulation.

• 0945

The Chairman: Excuse me. We are very tight for time. If you have a question to put to the witness, then I would appreciate it if you would do that.

Mr. Comuzzi: I think if you would have someone check that, I would like the exact wording of what Mr. Eyton said and the exact intent of what he said.

[*Translation*]

voudrais pas qu'on m'oblige à quitter le pays et qu'on permette, par ailleurs, la mise à sac de notre secteur. À mon avis, cela devrait être évitable.

M. Atkinson (St. Catharines): Vous ne vous opposez donc pas à l'ouverture des liaisons nord–sud, mais au cabotage, comme beaucoup d'autres témoins que nous avons entendus.

J'ai quelques questions à vous poser, et vous pourrez peut–être répondre par écrit à certaines d'entre elles. Je suppose que votre liaison Toronto–Cincinnati est une liaison régulière.

On voudrait que Federal Express, si je ne m'abuse, assure une liaison Moncton–Memphis. Qu'en pensez–vous?

M. Goliger: Toutes nos liaisons sont des liaisons non régulières. Il s'agit de contrats d'affrètement. Notre liaison Toronto–Cincinnati est assurée par DHL Worldwide Express. DHL—dont Cincinnati constitue la plaque tournante—pourrait recourir à un transporteur américain pour la liaison nord–sud. À l'heure actuelle, c'est nous qui avons le contrat.

Si une liaison Moncton–Boston était nécessaire—et je ne le pense pas—nous pourrions l'assurer. Je ne m'opposerais pas à ce qu'elle soit assurée par un transporteur américain. Ce que je ne veux pas, comme je l'ai déjà dit, c'est qu'il y ait réciprocité intégrale au sujet des liaisons nord–sud parce qu'il faut assurer une certaine protection aux transporteurs canadiens. Si l'on prévoyait certaines restrictions à l'égard des transporteurs américains, cela réglerait le problème.

M. Atkinson: Vous vous opposez donc à la réciprocité intégrale. Je ne comprends pas pourquoi. Je comprends pourquoi vous vous opposez au cabotage. Moncton veut éviter le marché du poisson de Boston et distribuer ses fruits de mer directement par la plaque tournante qu'est Memphis.

M. Goliger: Et avoir directement accès à Memphis?

M. Atkinson: Oui.

M. Goliger: Je vérifierai cela, mais je ne vois pas l'utilité d'une telle liaison.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): J'invoque le Règlement, monsieur le président. J'aimerais une précision à l'égard d'une des questions posées par M. Schneider. J'aimerais qu'on vérifie le compte rendu. Je ne pense pas que M. Eyton de Canadien ait dit que la déréglementation ait entraîné une baisse des tarifs moyens au Canada. Je sais que vous ne cherchiez pas sciemment à induire qui que ce soit en erreur, mais mon collègue M. Marchi pense comme moi que le témoin a plutôt dit que depuis la déréglementation, les tarifs étaient demeurés constants compte tenu de tous les billets vendus à rabais. Je ne pense pas que le témoin ait dit qu'ils avaient baissé depuis la déréglementation.

Le président: Excusez–moi, mais le temps nous presse. Si vous avez une question à poser au témoin, je vous demanderais de le faire.

M. Comuzzi: J'aimerais qu'on vérifie le compte rendu pour que nous sachions exactement ce qu'a dit M. Eyton et ce qu'il voulait nous communiquer comme message.

[*Texte*]

I have two quick questions. With open skies and passengers, the problem in getting into the American system would be with the slots and gates that are available. I am wondering if that same problem would hold true for Canadian airlines in the cargo business. Would you experience the same difficulty?

Mr. Goliger: Certainly not gates, because we do not operate from main terminals. That is not an issue. Slot-times and curfew is an issue. Unfortunately, primarily due to curfew, there are certain types of restrictions on noise abatement and therefore to a lot of cities you. . .but whether it is Canada or the United States would not make a difference. So I would say we are not disadvantaged in the cargo business as far as that goes. Even slots: slots are peak times and we do not operate in peak times.

Mr. Comuzzi: I have one other comment and question. I was rather surprised to hear your report. We had heard that, like free trade, the greatest advantage of this whole concept was that it was going to open huge markets up to us in the United States and that we should be jumping on the bandwagon and taking advantage of that great business—

Mr. Goliger: And moving down there?

Mr. Comuzzi: I did not think that was part of the equation. You definitely—

Mr. Goliger: I am talking about playing a home game.

Mr. Comuzzi: Do you want to expand on that?

Mr. Goliger: I feel that Canada—and I think about my kids and their kids—has tremendous national resources, water, lumber, whatever. We do not have a lot of people living in this country and I think we should preserve all of this and not make it open to the whole world. Mine is the air transportation business and I feel the opportunities I should look for are within my own back yard, at least to protect that and be able to service that properly.

In an ideal world, from a very subjective point of view, what I would like is that I can do everything in Canada that no American can do and I am permitted to do whatever he can do in his own country as well. That is not going to happen. So at least I have to protect what I have built up in this country, and that is east-west.

The Chairman: Thank you, Mr. Goliger. We do appreciate your comments this morning.

Next we have representatives from the Canadian Air Line Pilots Association. Good morning, I would ask you to introduce yourselves for the benefit of the members, please.

Captain Rob McInnis (First Vice-President and President-Elect, Canadian Air Line Pilots Association): Good morning, Mr. Chairman and members of the committee. With me is Ms Sandra Cronkright, who is our Research Assistant in the Industrial Relations Department; Mr. Roger Burgess-Webb, Manager of Information Services; Captain L. Alls, who is the First Vice-President Elect of the Canadian Air Line Pilots Association; and Mr. Ron Young, our Senior Director of Industrial Relations.

[*Traduction*]

J'ai deux brèves questions à poser. En ce qui touche les passagers, ce sont les créneaux et les postes de stationnement qui feraient problème dans le cadre d'une ouverture des espaces aériens. La même chose vaut-elle pour le fret? Qu'en pensez-vous?

M. Goliger: Le problème des postes de stationnement ne se poserait pas parce que nous n'utilisons pas les aérogares principales. Par contre, les créneaux et le couvre-feu risquent de nous poser des difficultés. Malheureusement, les aéroports imposent certaines restrictions pour réduire le bruit, surtout en raison du couvre-feu, et, par conséquent, dans un bon nombre de villes. . . mais, à cet égard, la situation est la même au Canada et aux États-Unis. Les transporteurs de fret ne sont donc pas défavorisés pour cette raison. Quant aux créneaux, le problème se pose seulement aux heures de pointe, et nous n'atterrissons ni ne décollons à ces heures.

M. Comuzzi: J'ai une dernière question à poser. J'ai été assez surpris de ce que vous nous avez dit. Comme dans le cas du libre-échange, il semblerait que le grand avantage de l'ouverture des espaces aériens serait de nous donner accès à un énorme marché, et que par conséquent, nous ne devrions pas rater l'occasion qui se présente. . .

M. Goliger: Faudrait-il que nous déménagions aux États-Unis?

M. Comuzzi: Je ne croyais pas que cela allait de pair. Vous avez incontestablement. . .

M. Goliger: Je songe aux intérêts de mon pays.

M. Comuzzi: Que voulez-vous dire?

M. Goliger: Je songe à toutes les ressources dont est doté le Canada comme l'eau et le bois d'oeuvre qui constituent le patrimoine de mes enfants et de mes petits-enfants. Notre pays compte peu d'habitants, et j'estime qu'il faut protéger ces ressources à leur intention et ne pas y donner libre accès au reste du monde. Mon domaine d'activité c'est le transport aérien, et j'estime qu'on devrait me permettre d'exercer mon métier chez moi.

Idéalement et égoïstement, ce que j'aimerais, c'est que les Américains me donnent libre accès à leur marché sans contrepartie. C'est impensable. Voilà pourquoi j'insiste pour qu'on protège au moins notre acquis, et ce sont les liaisons est-ouest.

Le président: Je vous remercie, monsieur Goliger. Nous attachons beaucoup d'importance à votre opinion.

Nous accueillons maintenant des représentants de l'Association canadienne des pilotes de ligne aérienne (ACPLA). Bonjour. Je vous demanderais de bien vouloir vous présenter.

M. Rob McInnis (capitaine, premier vice-président et président élu, Association canadienne des pilotes de ligne aérienne): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs. M'accompagnent aujourd'hui M^me^ Sandra Cronkright, adjoint de recherche du Service des relations industrielles, M. Roger Burgess-Webb, directeur des Services d'information, le capitaine L. Alls, premier vice-président élu de notre association, et M. Ron Young, directeur principal des relations industrielles.

[*Text*]

The Chairman: Thank you. Captain McInnis, will you be presenting the brief?

Capt McInnis: Yes, I will.

The Chairman: May the committee members expect that the others will be following up with supplementary briefs or just from the perspective of responding to comments or questions?

• 0950

Capt McInnis: Not supplementary briefs, Mr. Chairman, but possibly responding to comments.

The Chairman: Thank you. I invite you to begin.

Capt McInnis: Some of the committee have been members of the transport committee, and I am going to assume they know something about the Canadian Air Line Pilots Association. So I will begin my discussion part–way through our brief, and I will be referring to selected portions of it.

Open skies is an ill–defined term, but the concept is not new. In 1985 Canada proposed a bilateral air transport relationship with the U.S. that would reflect the efforts, agreed to by Prime Minister Mulroney and President Reagan, to establish a climate of greater predictability and confidence for Canadians and Americans alike to plan, invest, grow, and compete more effectively with one another in the global market. Although air transport services were later excluded from the Free Trade Agreement, Canada's intent was to achieve an integrated North American civil aviation system that would eventually include the right of Canadian carriers to operate domestically in the U.S. and vice versa—that is, cabotage.

As has been pointed out again and again, the last bilateral air services agreement between Canada and the U.S., each of which is the other's largest trading partner and largest air transport market, was completed in 1974. It is now woefully out of date, and there can be no argument that it no longer properly serves the consumer or the industry upon which the consumer depends. However, the virtually complete integration of the Canadian and U.S. airline industries is something that gives the Canadian Air Line Pilots Association much concern and which must surely concern all Canadians, just as it must concern the U.S. industry and all Americans.

Essentially, participation in the debate among Canadians on open skies breaks down into three general categories. Supporters say that Canada's airlines can compete with anyone—or they do not care which flag is on the aircraft tail. Detractors say: Are you crazy? How can we compete with an industry that is 10 times our size? The Canadian industry will be destroyed. The middle–of–the–roaders say that with appropriate safeguards and a phased–in approach and a level playing–field, open skies is a viable economic concept creating an environment offering prosperity to all.

[*Translation*]

Le président: Je vous remercie. Capitaine McInnis, allez–vous présenter le mémoire?

M. McInnis: Oui.

Le président: Vos collègues vont–ils aussi nous présenter un mémoire ou sont–ils là simplement pour répondre à nos questions?

M. McInnis: Ils fourniront peut–être des réponses aux observations, monsieur le président.

Le président: Merci. Vous avez la parole.

M. McInnis: Comme certains des membres ont aussi siégé au Comité des transports, j'imagine qu'ils connaissent un peu l'Association canadienne des pilotes de ligne aérienne. Je vais dont omettre le début de mon mémoire pour n'en reprendre que certains passages.

La définition de l'expression «ciels ouverts» est vague, mais l'idée n'est pas neuve. En 1985, le Canada a proposé aux États–Unis des modalités bilatérales de transport aérien conformes aux efforts, entérinés par le premier ministre Mulroney et le président Reagan, destinés à accentuer la prévisibilité et la confiance pour que Canadiens et Américains puissent planifier, investir, croître et se livrer une concurrence plus efficace sur le marché mondial. Même si des services de transport aérien furent plus tard exclus de l'accord de libre–échange, le Canada voulait instaurer un système d'aviation civile nord–américain intégré qui conférerait à terme aux transporteurs canadiens le droit d'offrir des vols sur le marché intérieur américain, et vice versa, ce que l'on appelle le cabotage.

Comme on l'a souvent répété, le dernier accord bilatéral sur les services aériens entre le Canada et les États–Unis, qui représentent chacun pour l'autre le plus important partenaire commercial et le plus gros marché de transport aérien, remonte à 1974. Il est cruellement périmé, et il ne fait pas de doute qu'il ne répond plus adéquatement aux besoins des consommateurs ou de l'industrie dont dépend le consommateur. Cependant, l'intégration quasi complète de l'industrie aérienne américaine et canadienne est source de vives inquiétudes pour la CALPA, comme cela est sûrement le cas pour tous les Canadiens, l'industrie américaine et les Américains.

Les intervenants dans le débat sur «l'ouverture de l'espace aérien» se rangent essentiellement en trois camps. Ceux qui sont pour soutiennent que les lignes aériennes canadiennes peuvent faire concurrence à n'importe qui—autrement dit, peu leur importe quel pavillon arbore la queue d'un appareil. Ceux qui sont contre crient à la folie et demandent comment peut–on songer à rivaliser avec une industrie 10 fois sa taille. L'industrie canadienne sera balayée. Ceux qui tranchent la poire en deux disent que moyennant les garanties appropriées, une approche graduelle et les mêmes chances pour tous, «l'ouverture de l'espace aérien» est un concept économique viable porteur de prospérité pour tous.

[*Texte*]

They are all valid views. But the problem is that none of the affected parties knows what our government's position is on any of the specifics. Even the level of foreign ownership of airlines is now open to change. The principle of improved air services is motherhood. But it is not the principle that will determine the success or failure of open skies; it is the details.

Clearly the United States wants an agreement that will be marketable to the European Community and to the Pacific Rim countries. Canada wants a better deal with its principal trading partner. With these strategies so obvious, our government's position on the essential elements of free trade in air transport services should be the central subject of the debate.

Absent of any clear statement on the parameters of the government's position on open skies, CALPA has numerous concerns and questions. Chief among our concerns is the potential destruction of our industry with the loss of tens of thousands of jobs. The "trust me" statements of Mr. Lewis with respect to phasing in and safeguards give us little comfort. The *raison d'être* of our association is to protect the well-being of our members, professionally and industrially. In our view, open skies is a threat to both of these objectives. Further, we have a difficult time accepting that the potential loss of some 50,000 jobs in the Canadian airline industry is somehow better for Canada.

While we do not have hard and fast recommendations or answers to all of our concerns and questions, we believe they are of interest to all Canadians and should be addressed by this committee in its deliberations.

One concern is unrestrained competition. Open skies envisages unrestrained competition or open war between airlines throughout Canada and the U.S. It is a war that Canada's airlines cannot win. Unbridled competition in aviation will have the same effect as unrestrained conflict between nations. Those with the most assets will dominate, for sheer size and numbers are the key to survival in any war of attrition.

In Canada, the competition induced by deregulation has already reduced us to just two major carriers which control the limited market, while in the U.S. there are just eleven major carriers in a market more than 10 times larger. We cannot afford to lose any more players.

• 0955

An essential ingredient of perfect competition is many producers and many customers. This situation cannot exist in many aviation markets over any sustainable period of time. With unlimited entry and exit, fair competition takes the

[*Traduction*]

Autant de points de vue qui se défendent, sauf qu'aucun des intéressés ne sait quelle est la position du gouvernement sur les questions précises. Même le degré de propriété étrangère des compagnies d'aviation est susceptible de changer. Tout le monde s'entend sur le principe de l'amélioration des services. Mais ce n'est pas le principe qui fera l'échec ou le succès de la politique de «ciels ouverts»—c'est son application pratique.

Les États-Unis souhaitent à l'évidence un accord auquel pourront souscrire la Communauté européenne et les pays du bassin du Pacifique. Le Canada, lui, veut une meilleure entente avec son principal partenaire commercial. Les objectifs étant clairs, la position du gouvernement sur les grands axes du libre-échange en matière de transport aérien devrait être au coeur du débat.

En l'absence d'énoncé clair sur la politique du gouvernement en la matière, la CALPA se pose un grand nombre de questions et éprouve de nombreuses inquiétudes. En tête de liste se trouvent le risque de destruction de notre industrie et la perte de dizaine de milliers d'emplois. Les déclarations de M. Lewis, du style «fiez-vous à moi», en ce qui concerne l'application graduelle et les mesures de protection n'ont pas de quoi nous réconforter. La raison d'être de notre association est de protéger le bien-être de nos membres sur le plan de la profession et de l'industrie. Selon nous, la politique de «ciels ouverts» va à l'encontre de ces objectifs. En outre, nous avons du mal à accepter que la disparition possible d'une cinquantaine de milliers d'emplois dans le domaine de l'aviation canadienne représente un bienfait pour le pays.

Même si nous n'avons pas de recommandations ou de réponses catégoriques à nos questions ou à nos préoccupations, nous jugeons qu'elles sont importantes pour tous les Canadiens et doivent faire l'objet des délibérations du comité.

Nous craignons aussi la concurrence débridée. En régime de «ciels ouverts», rien ne limiterait la concurrence et il y aurait guerre ouverte entre les compagnies aériennes canadiennes et américaines. C'est une guerre que les compagnies canadiennes ne pourront pas gagner. La concurrence tous azimuts en aviation a pour équivalent la guerre totale entre les nations. Celle qui a le plus de moyens l'emportera, car c'est l'ampleur du dispositif qui est l'arme déterminante dans une guerre d'usure.

Au Canada, la concurrence issue de la déréglementation n'a laissé sur le terrain que deux grands transporteurs qui se disputent un marché limité, alors qu'aux États-Unis il n'y a plus que 11 grands transporteurs sur un marché 10 fois plus grand que le nôtre. On ne peut pas se permettre de perdre d'autres éléments.

Pour qu'il y ait concurrence parfaite, il faut une multitude de producteurs et une multitude de consommateurs. Sur un grand nombre de marchés aériens, pareille situation ne peut durer longtemps. Lorsqu'il y a un

[*Text*]

losers out of the market. Two former CAB chairmen, supporters of deregulation, have made the following comments. Alfred E. Kahn, chairman of the CAB during the initiation of the 1978 deregulation act, said:

> Bankruptcy is a sign not that deregulation has been a failure but that it has been a success, because competition is doing what it is supposed to do.

Dan McKinnon, Chairman of the CAB when it folded in 1985, said:

> Deregulation has also put pressure on airlines to operate efficiently. Monopolies are a thing of the past.

Looking at our U.S. competitors, we see six whose passenger/kilometre totals each exceed that of Air Canada and Canadian Airlines combined. We see three whose revenues each exceed that of the whole Canadian industry. We see a passenger jet fleet 13 times larger than Canada's and several airlines whose fleets each are more than double that of Air Canada and Canadian Airlines combined. It is hardly a level playing–field.

To compete head to head with such giants would be foolish, and the consumer would be the eventual loser. Indeed, Canada would be the eventual loser. We currently have a high–quality industry with a prime interest in serving Canada—all of Canada, not just the larger and more profitable market but the more remote regions and communities of this country that are dependent on air transport. The National Transportation Act recognizes that transportation is a key to regional economic development in Canada. Would foreign carriers have this interest at heart?

Another problem we see is pre–clearance. Open skies envisions a greater flow of people and goods across national borders. Necessarily adjunct to that premise is the issue of customs and immigration. A significant competitive imbalance will exist when adequate and equal facilities are not provided. That is the case currently where U.S.–bound passengers are offered customs and immigration pre–clearance at six Canadian airports. Such passengers are treated as domestic U.S. passengers once they have cleared customs and immigration. This gives a great advantage to U.S. airlines whose developed hub and spoke system in the U.S. allows them to market all of their destinations to U.S.–bound passengers. In contrast, pre–cleared passengers on Canada's airlines may only be carried to a single U.S. point and will, if they wish to go onward, have to change airlines. It is not surprising, then, that some 67% of the U.S.–bound scheduled market travels on U.S. airlines.

[*Translation*]

nombre illimité de nouveaux venus dans un marché, c'est la concurrence loyale qui évince les plus faibles. Deux anciens présidents du CAB, partisans de la déréglementation, ont fait les déclarations suivantes. Alfred E. Kahn, président du CAB au moment de l'entrée en vigueur de la loi de 1978 sur la déréglementation, a dit ceci:

> La faillite n'est pas un signe de l'échec de la déréglementation mais plutôt de son succès. En effet, la concurrence agit comme elle est censée le faire.

Dan McKinnon, président du CAB lorsque celui–ci s'est démantelé en 1985, a dit ce qui suit:

> La déréglementation a aussi forcé les compagnies aériennes à gérer leurs affaires avec efficacité. Les monopoles sont révolus.

Si l'on examine la situation de nos concurrents américains, nous constatons que six d'entre eux affichent un total de voyageurs–kilomètres supérieur à celui d'Air Canada et des lignes aériennes Canadien confondues. Les recettes de trois d'entre eux, pris individuellement, dépassent celles de toute l'aviation canadienne. Le parc d'avions pour voyageurs est treize fois plus important que celui du Canada et plusieurs compagnies disposent d'une flotte deux fois plus vaste que celle d'Air Canada et des lignes aériennes Canadien combinées. On est loin d'être à armes égales.

Affronter de pareils géants serait insensé, et c'est le consommateur qui y perdrait. De fait, c'est le Canada qui perdrait. L'aviation canadienne est actuellement de grande qualité et son premier souci est de servir le Canada—tout le Canada, non seulement les marchés plus vastes et plus lucratifs, mais aussi les régions et les localités qui dépendent de l'avion. La Loi nationale sur les transports reconnaît que les transports sont un élément déterminant du développement économique régional au pays. Les transporteurs aériens en feraient–ils autant de cas?

Il y a aussi le problème du prédédouanement. En régime de ciels ouverts, il y aura accroissement du trafic de voyageurs et de produits entre les deux pays. Le corollaire obligé de cette hypothèse est le problème des douanes et de l'immigration. Il y aura un déséquilibre concurrentiel important dans les cas où l'on ne disposera pas d'installations semblables et adéquates. C'est le cas actuellement dans six aéroports canadiens où les voyageurs en partance pour les États–Unis peuvent se prévaloir du prédédouanement et d'un précontrôle de l'immigration. Ces voyageurs sont traités comme des voyageurs américains une fois passé le contrôle. Cela confère un avantage important aux compagnies américaines, qui ont mis en place le système en étoile leur permettant d'offrir toutes leurs destinations aux passagers en partance pour les États–Unis. En revanche, les voyageurs prédédouanés sur les vols canadiens ne peuvent s'embarquer que pour une destination unique aux États–Unis et doivent, s'ils souhaitent continuer leur voyage, changer de lignes aériennes. Il n'est donc pas étonnant que 67 p. 100 des voyageurs sur vols réguliers, à destination des États–Unis, choisissent des compagnies aériennes américaines.

[*Texte*]

What about congestion? It is continually stressed that open skies will permit Canadian carriers more access to the U.S. market and vice versa, even to the point of allowing cabotage. This is likely to be a hollow right, for few large airports have spare landing slots, gates and terminal space to allot. The air traffic control services in both Canada and the U.S. are also overloaded and understaffed.

Post-deregulation in the U.S. saw the formation of the hub-and-spoke system, with hubs located at major cities and lucrative markets. A recent study shows that single airlines now dominate most hubs, controlling up to 80% of the passengers and take-off slots, the gates and terminal space. In fact, two-thirds of U.S. airports have no gates to lease to new entrants. Clearly, open skies negotiations would have to guarantee access to and appropriate facilities at the lucrative markets airlines wish to serve. This in itself would be a form of regulation or market interference.

With respect to costs, Canada's carriers are subject to significantly higher fuel prices, higher fuel taxes, higher taxes on income, higher interest rates and less advantageous depreciation and leasing arrangements. They will soon face the goods and services tax, as will the already more highly taxed Canadian consumer, as well as greater recovery of costs by the government. In addition, they do not have the economies of scale available to U.S. carriers. We have already seen what has happened to the Canadian trucking industry in open competition with their lower cost U.S. counterparts. We do not want that scenario repeated in aviation.

• 1000

Probably our biggest concern is cabotage. Cabotage, or the carriage of passengers within a country by an airline of another country, is not normally permitted by any nation, including Canada and the U.S. Under the Chicago Convention governing civil aviation between nations, it is likely that if a nation grants cabotage rights to one country then it must grant them to all.

One could well imagine what would happen to the Canadian airline industry were even U.S. carriers, let alone such airlines as British Airways, Singapore Airlines, etc., allowed to enter the very limited Canadian market freely. With a very small diversion of assets, U.S. airlines could skim the cream from the few lucrative Canadian markets and take away their extremely slim profit margins. On the other hand, Canadian carriers would have to devote their full resources to the U.S. market at the expense of the Canadian consumer, in an attempt to regain their losses. It is almost certain that the result would be the destruction of the Canadian industry.

[*Traduction*]

Qu'en est-il de la congestion? On affirme continuellement que le régime de ciels ouverts donnera aux transporteurs canadiens un plus vaste accès au marché américain, et vice versa, au point même d'autoriser le cabotage. Ce droit risque fort d'être vide de sens, puisque peu de grands aéroports disposent de suffisamment de créneaux d'atterrissage, de postes de stationnement et de superficie en aérogare. Les services de contrôle du trafic aérien, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, sont débordés et manquent de personnel.

Après la déréglementation américaine, on a assisté à l'implantation du système en étoile centré sur les grandes villes et les marchés lucratifs. Une étude récente montre que ce sont des compagnies aériennes données qui dominent la plupart de ces centres, jusqu'à monopoliser 80 p. 100 des voyageurs, des créneaux de décollage, des postes de stationnement et de la superficie en aérogare. De fait, les deux tiers des aéroports américains n'ont plus de postes de stationnement à louer aux nouveaux venus. Incontestablement, les négociations devront garantir l'accès aux marchés lucratifs que les compagnies aériennes veulent desservir. Il faudra aussi des installations appropriées. Ce facteur deviendra en soi une forme de réglementation ou d'ingérence dans les lois du marché.

En ce qui concerne les coûts, les transporteurs canadiens doivent verser beaucoup plus pour leur carburant, la taxe sur les carburants, l'impôt sur le revenu, les taux d'intérêt, et sont victimes de modalités d'amortissement et de crédit-bail moins avantageuses. Ils devront prochainement acquitter la taxe sur les produits et services, tout comme le consommateur canadien, lui-même déjà plus lourdement imposé, comme c'est également le cas des entreprises. Sans compter qu'ils ne réalisent pas les économies d'échelle dont ont bénéficié les transporteurs américains. Nous avons déjà vu ce qui est arrivé à l'industrie canadienne du camionnage après qu'elle fut entrée en concurrence ouverte avec ses homologues américains, dont les coûts d'exploitation sont plus bas. Nous ne voulons pas que ce scénario se répète dans l'aviation.

Notre plus grande inquiétude est probablement le cabotage. Le cabotage, c'est-à-dire le transport des voyageurs à l'intérieur d'un pays par une compagnie aérienne d'un autre pays, n'est pas normalement autorisé par quelque nation que ce soit. Le Canada et les États-Unis sont du nombre. En vertu de la Convention de Chicago sur l'aviation civile internationale, il y a fort à parier que si un pays confère des droits de cabotage à un autre pays, il devra les céder à tous les autres.

Il est facile d'imaginer ce qui arrivera à l'industrie canadienne si des transporteurs américains, sans parler des compagnies comme British Airways, Singapore Airlines, etc., sont autorisés à pénétrer librement sur le marché canadien exigu. Il suffirait aux compagnies américaines d'opérer une restructuration mineure de leur activité pour écrémer les rares marchés canadiens lucratifs et enlever à nos compagnies leurs minces marges de profits. Les transporteurs canadiens devront consacrer toutes leurs ressources au marché américain aux dépens du consommateur canadien pour essayer de combler leurs pertes. Il est à peu près certain que le résultat serait la destruction de l'industrie canadienne.

[*Text*]

On the issue of ownership, recent statements by Mr. Lewis indicate that Canada may consider adjusting the percentage of ownership and control required for a carrier to be deemed Canadian. This could be easily be done through an Order in Council. However, it must be recognized that the purpose behind the current 75% Canadian ownership requirement is to ensure that the Canadian airline industry will serve Canada's unioque needs.

Our geography and our demography present a particular challenge to transportation that is best answered by air transport, but the very extent of Canada and its thin population contiguous to the U.S. border make for a tenuous market. Air carriers controlled by foreign interests would have little interest in serving areas other than the major markets, and the more remote communities would suffer.

Tied into the question of ownership is the concept of globalization, which envisages a few international mega–carriers without any specific ownership requirements. Without controls, could such carriers become the airborne equivalent of merchant fleets flying flags of convenience? If so, who would apply and monitor safety and labour standards? It is clearly in the public interest that governments be able to exercise control over the airlines operating in their countries and carrying their citizens.

Safety is our prime professional responsibility. The relationship between corporate stability and safety has not changed since 1937 when the U.S. Senate went on record as saying it should be unnecessary to point out that a profitable operation is necessary for safety.

We must voice our concern about the difficulties that would face pilots under unrestrained competition and in operations in another country as a domestic concern, were cabotage to be approved. There would certainly be questions as to which country's rules and regulations apply, a situation that will be even more complex under globalization. But our major fear is that safety margins would decrease as carriers are financially squeezed in open skies. This is precisely what happened to some financially troubled U.S. carriers under deregulation. The worst example was Eastern Airlines, where charges have been laid over their falsification of maintenance records. I cannot see management at Canada's airlines sinking to such desperate levels, but desperate times can result in desperate measures.

In conclusion, it cannot be over–emphasized that both Canada and the U.S. have domestic airline industries that are working well and serving their respective populations as competitively as the market will allow. CALPA can see no requirement, particularly given the destructive potential, to introduce foreign carriers into the Canadian domestic market, and therefore we oppose cabotage in principle.

[*Translation*]

En ce qui concerne la propriété, les déclarations récentes de M. Lewis indiquent que le Canada pourra envisager de modifier le degré de propriété et de contrôle nécessaire pour qu'un transporteur soit réputé être canadien. Cela pourrait facilement se faire au moyen d'un décret en conseil. Il faut cependant se rappeler que la règle actuelle de la propriété canadienne à 75 p. 100 existe pour garantir que l'industrie canadienne desservira les besoins intrinsèques du Canada.

Notre géographie et notre démographie représentent un défi particulier pour les transporteurs, défi que relève particulièrement bien le transport aérien. Par contre, l'étendue du territoire canadien et la petite taille de sa population, à proximité de la frontière américaine, rendent ce marché fragile. Les transporteurs aériens contrôlés par des intérêts étrangers ne seraient guère enclins à desservir autre chose que les grands marchés et ce sont les localités isolées qui en souffriront

À la question de la propriété s'ajoute celle de la mondialisation, situation où il n'y aurait qu'un petit nombre de méga–transporteurs internationaux libérés de toute obligation en matière de propriété nationale. Sans rien pour les tenir en échec, les transporteurs deviendraient–ils l'équivalent dans les airs de la marine marchande où les navires arborent des pavillons de complaisance? Si tel est le cas, qui appliquerait et contrôlerait les normes de travail et de sécurité? Il est de toute évidence de l'intérêt public que les gouvernements aient la haute main sur les compagnies aériennes qui exercent leurs activités dans leur pays et qui transportent leurs citoyens.

La sécurité est le premier souci de notre profession. Le lien entre la stabilité des entreprises et la sécurité est resté inchangé depuis 1937, année où le Sénat des États–Unis a déclaré qu'il ne devrait pas être nécessaire de rappeler que la rentabilité des entreprises est indispensable à la sécurité.

Nous nous inquiétons des difficultés auxquelles feraient face les pilotes en situation de concurrence débridée ou l'entreprise traitée comme une entreprise nationale dans un autre pays, si le cabotage était approuvé. On se demanderait sûrement quelle réglementation, de l'un ou l'autre pays, devrait s'appliquer à la situation qui deviendra encore plus épineuse en période de mondialisation. Mais ce que nous craignons surtout, c'est que les marges de sécurité ne s'amincissent à cause de la précarité financière des transporteurs en régime de ciels ouverts. C'est précisément ce qui est arrivé à certains transporteurs américains à la suite de la déréglementation. Le pire exemple est celui de la Eastern Airlines, qui a été accusée d'avoir falsifié ses fiches d'entretien. Je n'imagine pas que les compagnies aériennes canadiennes puissent tomber si bas, mais à la guerre comme à la guerre.

En conclusion, on ne saurait trop insister sur le fait que le Canada et les États–Unis ont tous les deux un secteur aérien intérieur de qualité qui dessert leurs populations respectives aux meilleurs tarifs autorisés par le marché. La CALPA ne voit pas la nécessité, surtout étant donné la puissance destructrice éventuelle de cette décision, de laisser pénétrer les transporteurs étrangers sur le marché intérieur canadien. C'est pourquoi nous sommes hostiles au principe même du cabotage.

[*Texte*]

• 1005

Similarly, we oppose foreign ownership of Canadian airlines. Both could lead to the eventual loss of our industry. We do not want our airlines to be U.S. subsidiaries, reduced to feeder status, and merely shuttling passengers to the U.S. hubs. We do not want to have to fly between Vancouver and Toronto via Chicago. We do not want our air transport system, which has long supplied the perspective that holds this country together, to be removed from Canadian control.

That being said, it is clear that better links are needed between Canada and the United States and that the present bilateral agreement needs to be updated and streamlined. We see no reason why a liberalized agreement equitable to the consumers and airlines of both nations cannot be worked out.

The Canadian airline industry is currently viable, but it is also extremely vulnerable. We believe this committee should determine the limits of the proposed open skies negotiations, to ensure that the Canadian industry remains viable in the interest of Canada and the Canadian people.

Thank you. That is the formal part of my presentation, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Captain McInnis. I will ask Mr. Comuzzi to lead off, please.

Mr. Comuzzi: Captain, it is very nice that you came here this morning with your crew, and I welcome you to these hearings. The message we receive from CALPA is always one of the most knowledgeable, well-presented messages we on this committee and different other committees concerned with air safety receive during the course of the year. CALPA's message is always incisive, and this one follows the pattern. As we get on with making the recommendations that will have to be made, I am sure your presentation will be forefront in our minds. I also would like to mention that it is always nice to welcome somebody from Thunder Bay.

Captain McInnis, you have always told us where you are coming from. You also said at the outset that the 1974 negotiations should be reopened, but you have put many restrictions. How does your organization foresee our going through this negotiating process with our friends in the United States? How can we protect our interests and yet negotiating a freer concept in air travel?

Capt McInnis: Basically, we see the two domestic markets in Canada and the U.S. as being well served now, with plenty of competition. The number of bankruptcies that are going on in both countries, I think, prove that there is plenty of competition in the domestic markets. So what we see is a revised, streamlined—call it what you like—bilateral system that allows easier access between the two countries. We do not feel there is any need, frankly, to mess around

[*Traduction*]

Nous nous opposons aussi à ce que les compagnies aériennes canadiennes appartiennent à des intérêts étrangers. Dans un cas comme dans l'autre, nous risquons de perdre un jour ce secteur d'activité. Nous ne voulons pas que nos compagnies aériennes soient des filiales de compagnies américaines, réduites à l'état de pourvoyeuses de passagers, qui se contenteraient de faire la navette entre des villes canadiennes et un aéroport plaque tournante aux États-Unis. Nous ne voulons pas être obligés de faire la liaison Vancouver-Toronto via Chicago. Nous ne voulons pas que notre système de transport aérien, qui donne depuis longtemps à notre pays une perspective d'unité, échappe au contrôle canadien.

Cela étant dit, il faut de toute évidence améliorer les liaisons entre le Canada et les États-Unis et, par conséquent, mettre à jour le présent accord bilatéral et l'élaguer. À notre avis, rien ne fait obstacle à la conclusion d'un accord plus libéral qui soit équitable aussi bien envers les consommateurs qu'envers les compagnies aériennes des deux pays.

Les compagnies aériennes canadiennes sont rentables actuellement, mais elles sont aussi extrêmement vulnérables. Nous estimons que votre comité devrait fixer les limites des futures négociations, afin de préserver la rentabilité de ce secteur dans l'intérêt du Canada et des Canadiens.

Merci. Voilà qui termine la partie formelle de mon intervention, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McInnis. Je vais demander à M. Comuzzi de poser la première question.

M. Comuzzi: Monsieur McInnis, c'est un grand avantage pour nous de profiter ce matin de votre présence et de celle de votre équipe. Soyez les bienvenus parmi nous. Le message de la CALPA est toujours l'un des plus savants et des mieux formulés que puissent recevoir notre comité et les autres comités qui s'occupent de sécurité aérienne. C'est toujours un message très pénétrant, et celui d'aujourd'hui ne fait pas exception à la règle. Je suis certain que nous aurons vos arguments présents à l'esprit lorsque nous formulerons nos recommandations. Je voudrais signaler également que c'est toujours un plaisir pour moi d'accueillir quelqu'un de Thunder Bay.

Monsieur McInnis, vous avez toujours dit d'où vous venez. Au début, vous avez dit également qu'il fallait rouvrir les négociations de 1974, mais ensuite, vous avez formulé de nombreuses restrictions à cet égard. Pour votre organisme, comment vont se dérouler ces négociations avec nos amis américains? Comment pouvons-nous protéger nos intérêts tout en négociant une formule libéralisée de transport aérien?

M. McInnis: Nous considérons essentiellement que les deux marchés intérieurs du Canada et des États-Unis sont bien desservis actuellement, et que la concurrence y est forte, comme en atteste le nombre des faillites dans les deux pays. Ce que nous prévoyons, c'est un système bilatéral révisé ou élagué—appelez cela comme vous voulez—qui facilite les opérations entre les deux pays. En toute franchise, nous ne voyons pas l'intérêt de bricoler des systèmes de transport

[*Text*]

with a domestic system that is working well in both cases. But between the two countries, we need something new and streamlined, obviously.

Mr. Comuzzi: In that vein, what would you foresee as being newer and more streamlined?

Capt McInnis: Improved access from carriers of both countries on probably a basis of groups of airports, groups of cities, or a quid pro quo basis. As we have learned during our research and you have probably heard from many other presenters, gates and slots, for example, are very hard to come by at a lot of airports. Let us say we are given New York and in turn an American carrier is given Toronto, for the sake of argument. Then we find out that we cannot get into New York but the American airline does have access to the Toronto market. We would not want that to happen. So I think it should be looked at individually. If it cannot be looked at individually, then possibly it should be looked at on the basis of groups of airports.

• 1010

Mr. Comuzzi: My last question has to do with safety. I see from our itinerary next week that we are leaving for Ottawa on Eastern. I wonder if the problem you related in terms of the safety requirements have been corrected at Eastern.

Capt McInnis: I will not comment on the airline you are taking. Eastern has improved. The management has changed, and the labour problems are over.

Mr. Comuzzi: Safety has been an issue throughout this process in the last two weeks. How would you comment on the safety factors of the airlines we have in Canada compared to the safety aspects in the United States?

Capt McInnis: Our airlines in Canada in many areas, including safety, are among the best in the world. We have an excellent safety record. As mentioned in the brief, with the intense competition that cabotage and truly open skies would allow, we feel the pressure to reduce the safety margins would be difficult to ignore. Safety is always a question of margins and management of risk and so on. We feel that our current record could be compromised.

Mr. Volpe (Eglinton—Lawrence): I would like to join my colleague in welcoming you to the hearings, Captain McInnis.

I want to come at this a little differently. Perhaps you can make a brief comment on a couple of statements. From the point of view of the general public, much of this discussion is relative to the people who have a specific economic interest in the industry. From the consumer point of view, the economic interest is probably referred to in three areas. First, how much is it going to cost me to get from point A to point B? Second, can I be assured of safety? That

[*Translation*]

intérieur qui, au Canada comme aux États–Unis, fonctionnent très bien actuellement. Mais de toute évidence, il nous faut quelque chose de nouveau et de mieux ordonné dans les transports entre les deux pays.

M. Comuzzi: D'après vous, qu'est–ce qu'on peut espérer de nouveau et de mieux ordonné?

M. McInnis: Une amélioration de l'accès des transporteurs des deux pays à un certain nombre d'aéroports et de villes, selon un principe de réciprocité. Nos recherches nous ont appris que dans un grand nombre d'aéroports, il est très difficile de surmonter la difficulté posée par les portes et les créneaux; je suppose que de nombreux autres témoins vous ont dit la même chose. Disons, par hypothèse, qu'on nous accorde New York et qu'en retour, on accorde Toronto à un transporteur américain. Par la suite, nous allons constater qu'on nous empêche de nous établir à New York, alors que la compagnie américaine aura accès au marché de Toronto. Nous ne voulons pas de cela. Il faut donc considérer chaque situation cas par cas. Et si c'est impossible, il faudrait envisager de procéder par groupes d'aéroports.

M. Comuzzi: Ma dernière question concerne la sécurité. D'après notre itinéraire, je constate que la semaine prochaine, nous rentrons à Ottawa sur un vol d'Eastern. J'aimerais savoir si le problème posé par les exigences de sécurité et dont vous avez parlé tout à l'heure a été corrigé dans le cas d'Eastern.

M. McInnis: Je ne peux pas parler de la compagnie aérienne que vous citez. Eastern s'est améliorée. L'équipe dirigeante a changé et les problèmes de relations de travail ont été résolus.

M. Comuzzi: Au cours des deux dernières semaines, il a constamment été question de problèmes de sécurité au cours de nos travaux. À votre avis, quel est le niveau de sécurité dans les compagnies aériennes canadiennes par rapport à ce qu'il est dans les compagnies américaines?

M. McInnis: Nos compagnies aériennes sont parmi les meilleures du monde dans bien des domaines, y compris celui de la sécurité. Notre dossier à cet égard est excellent. Comme nous l'indiquons dans le mémoire, compte tenu de la concurrence très serrée qu'occasionneraient le cabotage et la politique de ciels ouverts, il est difficile d'ignorer le fait que les compagnies seraient tentées de rogner sur les marges de sécurité. La sécurité dépend toujours d'une question de marges, de gestion du risque, etc. Nous craignons que les niveaux de sécurité actuels soient remis en question.

M. Volpe (Eglinton—Lawrence): Je me joins à mon collègue pour vous souhaiter la bienvenue à notre comité, monsieur McInnis.

Je voudrais aborder le problème d'un point de vue légèrement différent. Pourriez–vous me présenter un rapide commentaire sur un certain nombre de déclarations? Du point de vue des Canadiens, le présent débat concerne des gens qui ont des intérêts économiques très précis dans les transports aériens. Du point de vue du consommateur, cet intérêt économique se manifeste dans trois secteurs. Tout d'abord, combien est–ce qu'il va m'en coûter pour me rendre

[*Texte*]

has to be foremost in my mind. Third, am I getting the appropriate reliability for the cost I am asked to assume?

The open skies concept is being sold as servicing precisely those three concerns. You addressed some of them very briefly in your presentation. I guess I am still asking whether in fact it is going to create a problem from a safety point of view and whether in fact it will not decrease costs. You have talked about a service to all Canadians, but since most Canadians live in major centres, is that an overstated case?

Capt McInnis: I think deregulation in the U.S. has proven that service has gone downhill in the last 10 years or so. I think the service our Canadian carriers offer is far better than what is available with U.S. counterparts. I do not think anyone can expect an improvement in service. In fact, the contrary would be true. If you are talking about frequency of service, again, from what we have observed in the U.S., some more remote communities have actually experienced a decrease in the amount of service they have received. The bigger carriers concentrate on the lucrative markets. I do not think open skies overall would add appreciably to the service that is available to Canadians.

The only way there can be a lower cost to Canadian consumers in the aviation industry is if a couple of large U.S. carriers initially divert some of their assets to price the market in a predatory way in Canada. In other words, in Canada it would be like Intair or City Express competing with Canadian Airlines and Air Canada. They could run flights between our major centres at a loss, frankly, and it would be subsidized by the rest of their huge operation until they knocked a few of us out of the market. Then they could charge whatever they liked.

That is in fact what has happened in the U.S. over the history of deregulation. Some communities, particularly the smaller ones, have seen air fares go up substantially. There is still lots of competition among the big centres, but it is not the case at the smaller places.

• 1015

Mr. Volpe: That is essentially what is happening now in Canada, and it has been happening over the course of the last four or five years with our own domestic carriers.

Capt McInnis: With the big exception of the regional airlines. We have had a huge growth in the regional airline industry, which we did not have before. Under the regulated environment, the majors operated jets to most communities. Now, with the regional airlines and the families of airlines, we have the turbo-props going into more communities with more frequency than the DC-9s and the 737s did in the past.

[*Traduction*]

d'un point A à un point B? Deuxièmement, est-ce qu'on peut me garantir ma sécurité? Pour moi, c'est essentiel. Troisièmement, est-ce que j'obtiens un niveau de fiabilité suffisant par rapport aux coûts qu'on impose?

On essaye de faire accepter la politique de ciels ouverts en disant qu'elle répond précisément à ces trois préoccupations. Vous les abordez brièvement dans votre exposé. J'aimerais savoir si cette formule va créer un problème de sécurité et si elle ne va pas occasionner une baisse des coûts. Vous avez parlé d'un service proposé à tous les Canadiens, mais dans la mesure où la plupart d'entre eux vivent dans des grandes villes, cet argument n'est-il pas abusif?

M. McInnis: On a constaté que la déréglementation aux États-Unis avait fait chuter la qualité du service au cours des dix dernières années. Je pense que le service offert par les compagnies aériennes canadiennes est bien supérieur à celui que proposent leurs homologues américains. Personne ne devrait s'attendre à une amélioration du service, bien au contraire. En ce qui concerne la fréquence des vols, d'après ce qu'on peut observer aux États-Unis, certaines localités éloignées ont même subi une diminution de services. Les gros transporteurs se consacrent avant tout aux marchés les plus lucratifs. Je ne pense pas que l'ouverture de l'espace aérien puisse améliorer considérablement le service offert aux Canadiens.

Pour que le prix des transports aériens qui sont offerts puisse baisser, il faudrait que de grosses compagnies américaines consacrent initialement une partie de leurs actifs pour proposer des prix abusivement bas sur le marché canadien. Autrement dit, ce serait comme si, au Canada, Intair ou City Express essayaient de livrer concurrence à Canadien et à Air Canada. Elles exploiteraient à perte des vols entre les grandes villes mais en réalité, ces vols seraient subventionnés par le reste de leurs activités, et finalement, les autres compagnies se trouveraient chassées du marché. À partir de ce moment-là, les compagnies restantes fixeraient les prix qu'elles voudraient.

C'est en fait ce qui s'est passé aux États-Unis depuis le début de la déréglementation. Dans certaines villes de moindre importance, les tarifs aériens augmentent fortement. Il y a toujours une forte concurrence pour la desserte des grands centres, mais ce n'est pas le cas en ce qui concerne les petites villes.

M. Volpe: Il se passe à peu près la même chose actuellement au Canada et l'attitude des transporteurs canadiens a été la même au cours des quatre ou cinq dernières années.

M. McInnis: À l'exception des compagnies aériennes régionales. Nous avons connu une très forte croissance dans les transports aériens régionaux, ce qui n'était pas le cas précédemment. Dans un contexte de réglementation, les grandes compagnies desservaient la plupart des villes avec des réactés. Aujourd'hui, grâce aux compagnies aériennes régionales et aux familles de compagnies aériennes, on trouve un plus grand nombre de villes desservies avec une plus grande fréquence par des turbopropulsés que du temps où on utilisait des DC-9 et des 737.

[*Text*]

Mr. Angus: I thank you for appearing before us and giving us your brief and the knowledge of the aviation industry in North America.

I have two quick points before I get into questions. I noted with interest your reminder about the phrase in the NTA that transportation is a key to regional economic development. I can remember the very lively debate the committee had over whether or not we should put the word "key" in to make sure that governments would always be reminded about what the role of transportation is.

The other thing is that you mentioned on page 5 that the change in ownership and control could be done through Order in Council. Unless your lawyers have discovered a loophole that we did not realize was there, it is my understanding that it is in the act itself, that we put in the NTA that no more than 25% could be owned by other than Canadians. So I would not mind if you could check back with your legal folk to see if in fact there is a loophole we had better watch out for.

Mr. Roger Burgess–Webb (Manager, Information Services, Canadian Air Line Pilots Association): In the act itself it says "except to some lower limit as may be decided by Order in Council".

Mr. Angus: Oh, lower limit.

Mr. Burgess–Webb: In fact, it says that no more than 75% may be owned by foreigners, except for some other limit as decided by Order in Council.

Mr. Angus: You mean no more than 25%.

Mr. Burgess–Webb: That is right; sorry.

Mr. Angus: I take it from your brief and from your comments in response to my colleagues that you do not object to some additional north–south linkages. Do you believe there is a legitimate need for some additional north–south linkages in order to meet the demands of consumers in Canada?

Capt McInnis: After yesterday's announcements, I know there is definitely a need for more north–south linkages between Tampa and Ottawa, because of the NHL expansion.

Mr. Angus: But not Hamilton. Hamilton airport loses again.

Capt McInnis: Sure, I think direct service to a place like Washington, D.C., is something we obviously should have out of several places in Canada. We do not currently have that. There is a need for more north–south point–to–point service.

Mr. Angus: I should put on the record, because it was mentioned, that I will not be flying Eastern. My caucus does not fly Eastern Airlines under any circumstances.

[*Translation*]

M. Angus: Je vous remercie d'être venus nous présenter votre mémoire et de nous faire profiter de votre grande expérience des transports aériens en Amérique du Nord.

Je voudrais mentionner deux choses avant de poser mes questions. J'ai remarqué avec intérêt votre mise en garde concernant la formule utilisée dans la Loi nationale sur les transports à propos du rôle clé des transports dans le développement économique régional. Je me souviens du débat très animé qui s'est tenu en comité lorsqu'on se demandait s'il fallait utiliser le mot «clé» pour rappeler aux autorités l'importance des transports dans l'économie.

Par ailleurs, vous signalez à la page 5 de votre mémoire que les changements de propriété et de contrôle pourraient s'effectuer par voie de décret du conseil. À moins que vos avocats n'aient découvert une lacune qui nous aurait échappée, je crois savoir qu'il est précisé dans la loi que la part de propriété des intérêts non canadiens ne peut dépasser 25 p. 100. Je vous demanderais donc de vérifier avec vos conseillers juridiques s'il existe effectivement une lacune dont le législateur devrait s'occuper.

M. Roger Burgess–Webb (directeur des services d'information, Association canadienne des pilotes de ligne): Dans la loi, on utilise la formule suivante: «ou tel pourcentage inférieur. . .désigné par règlement du gouverneur en conseil».

M. Angus: C'est donc une limite inférieure.

M. Burgess–Webb: De fait, la loi précise que les étrangers ne peuvent posséder plus de 75 p. 100 des actions, ou un pourcentage inférieur désigné par règlement du gouverneur en conseil.

M. Angus: Vous voulez dire pas plus de 25 p. 100.

M. Burgess–Webb: C'est exact; excusez–moi.

M. Angus: D'après votre exposé et vos réponses à mon collègue, vous ne voyez pas d'inconvénient à ce qu'on établisse des liaisons nord–sud supplémentaires. Pensez–vous que ces liaisons supplémentaires soient indispensables pour répondre aux besoins des consommateurs canadiens?

M. McInnis: Après les annonces d'hier, je suis certain qu'il va y avoir besoin d'établir des liaisons nord–sud supplémentaires entre Tampa et Ottawa, à cause de l'expansion de la Ligue nationale.

M. Angus: Mais pas avec Hamilton, donc l'aéroport se retrouve perdant une fois de plus.

M. McInnis: Absolument, et je pense qu'il faudrait un service direct entre plusieurs villes canadiennes et Washington, D.C. Ces lignes n'existent pas actuellement. Il faudrait davantage de liaisons directes dans l'axe nord–sud.

M. Angus: Je voudrais annoncer officiellement, car on en a parlé, que je ne prendrai pas le vol Eastern. Mon caucus refuse d'utiliser la compagnie Eastern, quelles que soient les circonstances.

[*Texte*]

Currently there is an imbalance. A Canadian carrier has the right to service 26 routes into the States; American carriers have the right to 39 routes; and both American and Canadian carriers service 18 routes, or 18 city pairs. It has been suggested that this is doubly unfair because the American carriers have a greater access to a greater share of the Canadian market than we do in theirs.

It has also been suggested by one of the carriers that as part of the process we should decide how many seats are available right now between Canada and the U.S., divvy them up 50–50, increase them in incremental ways over five or ten years, and then divvy them up within the regions or among the carriers within Canada.

I guess this is a two-part question. Should we, first of all, equalize the access? In other words, should Canada get up to where the Americans are now in terms of the level? Also, how would you feel about that kind of divvying up of the turf, so to speak?

• 1020

Capt McInnis: That kind of divvying up to me sounds very difficult to operate, very difficult to monitor, a very bureaucratic way to run service between the two countries. I think that to try to equalize now what has been a historic divvying up between Canada and the U.S. would be difficult.

What would be better from this point onward would be to try to make it easier for Canada and the U.S. to develop new routes across the border. Whether you do it in order, with different airlines, I do not know. The companies will have to figure that out and make their case. I think it has to be a method so that when market is defined and service is required, the companies can get in there and do it without several years of delay.

Mr. Angus: With regard to access to the U.S., one of the areas where there was a clear difference between Air Canada's presentation and Canadian Airlines' presentation was in the matter of the U.S. hubs. Canadian said, in part because they did not believe they would ever get access to them, that they did not want to fly the hubs. They were looking at single-point destinations in the States. Air Canada yesterday indicated very clearly that they wanted access to the hubs.

The flip side of that—and you touched on it briefly in your opening remarks—is the reality of Pearson, the reality of Vancouver, that even though the Americans can come in, that will only add to the delays and the congestion both because of the runway situation at both airports and because of air traffic control.

First of all, do you believe there is a need to go into the hubs in the States in order for Canadian carriers to reap the benefits of any liberalization? Second, regardless of whether you do or not, should Air Canada and Canadian have to give up slots at Pearson and Vancouver to American carriers as part of the package?

[*Traduction*]

Actuellement, on a un déséquilibre. Un transporteur canadien a le droit de desservir 26 itinéraires aux États-Unis, alors qu'un transporteur américain peut en desservir 39, et les transporteurs américains comme les Canadiens desservent 18 itinéraires, ou effectuent 18 liaisons entre deux villes. Certains estiment que cette situation est doublement injuste, puisque les transporteurs américains ont accès à une part du marché canadien supérieure à celle du marché américain à laquelle les transporteurs canadiens ont accès.

Un transporteur a également dit qu'il fallait décider du nombre de sièges actuellement disponibles entre le Canada et les États-Unis, diviser ce nombre par deux, l'augmenter progressivement au cours des cinq ou dix prochaines années et les diviser ensuite entre les différentes régions et les différents transporteurs du Canada.

Ma question comporte deux volets. Tout d'abord, faut-il accorder des droits d'accès égaux? Autrement dit, le Canada devrait-il revendiquer le niveau où se situent actuellement les Américains? Par ailleurs, que pensez-vous de cette façon de se partager le magot, si l'on peut parler ainsi?

M. McInnis: Ce genre de répartition me semble très difficile à réaliser et très difficile à contrôler. Cela m'apparaît comme une façon très bureaucratique de fournir un service entre les deux pays. Selon moi, ce serait difficile d'essayer de rétablir l'équilibre dans une répartition historique des services entre le Canada et les États-Unis.

Dorénavant, il serait préférable de faire en sorte que le Canada et les États-Unis puissent plus facilement développer de nouvelles routes transfrontalières. J'ignore s'il est préférable de le faire dans l'ordre, une ligne aérienne à la fois. Les compagnies devront voir ce qui les arrange le mieux. Selon moi, il faut opter pour une méthode qui permettra aux compagnies d'instaurer un service lorsque le marché existe sans être obligées d'attendre plusieurs années.

M. Angus: Relativement à l'accès aux États-Unis, un point sur lequel les mémoires d'Air Canada et de Canadien ne concordaient pas était celui des plaques tournantes américaines. Canadien a dit de son côté, en partie parce qu'elle ne croit pas y avoir jamais accès, qu'elle ne veut pas profiter de ces plaques tournantes. Elle cherche des lieux de destination unique aux États-Unis. Air Canada a cependant clairement dit hier qu'elle voulait avoir accès aux plaques tournantes.

Le revers de la médaille, et vous en avez parlé brièvement dans votre introduction, c'est que vue la situation à Pearson et à Vancouver, même si les lignes américaines peuvent avoir des vols à destination de ces aéroports, cela ne fera qu'ajouter au retard et à la congestion à cause de la façon dont les pistes sont conçues aux deux aéroports et à cause du contrôle de la circulation aérienne.

Tout d'abord, pensez-vous que ce soit nécessaire pour les transporteurs canadiens d'avoir accès aux plaques tournantes aux États-Unis pour profiter de la libéralisation de l'espace aérien? Deuxièmement, que les transporteurs aériens aient accès à ces plaques tournantes ou non, Air Canada et Canadien devraient-elles être obligées de céder de l'espace à Pearson et à Vancouver aux transporteurs américains?

[*Text*]

Capt McInnis: I am sure there will have to be some give and take. If Canada's airlines were given increased access to the hubs, I am sure the American carriers would like slots at Vancouver and Toronto. I think there is room for both.

I think there is room for more point-to-point service because the markets have been fragmenting, as they say, for years. Service from smaller community to smaller community is often more attractive than going from hub to hub because of delays and so forth. There also should be increased access to some of the hubs. If that is going to happen, then there will have to be some method whereby the Canadian carrier will be guaranteed the space at a particular hub.

I understand that, for example, in Chicago the Air Canada gate position is more valuable than all the traffic they carry there in a year just because it is a very attractive gate position. So to get into the airport there has to be some guarantee of decent space.

Mr. Angus: You are actually the first witnesses to come before us who have, at the outset, indicated the concern about what I have been calling the mirror image, that is, the Toronto–Chicago–Vancouver routing. You phrase it in the context that "we, the pilots," do not want to have to fly that.

There is the reality that we, the public, may be forced into a situation to fly that kind of cross-Canada-through-the-States linkage, much like, unfortunately, a lot of folks from this area of Canada do with their private automobiles. They head out through Niagara or through Windsor, cross the States, get cheap gas and cheap hotel rooms, and then drive back up into B.C. I think there is a danger of that happening now unless under the bilaterals we include a specific prohibition on allowing transiting through the States of passengers going to Canadian destinations. Do you have any thoughts about that kind of mechanism?

Capt McInnis: I think you point out a problem, because I think that would definitely happen if we had wide open skies. There would be flights from Toronto to Vancouver going through Chicago or somewhere else.

The other thing that I think would happen is the reverse, where you would have a flight going from, say, New York to Seattle. If you look at a globe, the great circle track, as we call it, a straight line between New York and Seattle, goes right over Toronto and goes over Winnipeg and Calgary very closely as well. So it would be a simple thing for an American carrier with a big airplane, at more advantageous financing rates and cheaper fuel and so forth, to pop into Toronto, assuming they could get in there, offer their empty seats, which would have gone empty anyway, at $49.95 and drop the people off in Calgary. That sort of thing would kill the Canadian industry.

• 1025

I did not directly answer your question, I do not think.

[*Translation*]

M. McInnis: Il devra certainement y avoir des compromis. Si les lignes aériennes canadiennes ont plus accès aux plaques tournantes américaines, je suis certain que les transporteurs américains voudront de l'espace à Vancouver et à Toronto. Selon moi, on peut faire les deux.

À mon avis, on pourrait offrir davantage de services sans escale car cela fait des années que le marché devient de plus en plus fragmenté. Il est souvent plus attrayant pour une ligne aérienne d'offrir des vols d'une petite localité à une autre que d'aller d'une plaque tournante à une autre à cause des retards, et ainsi de suite. Il faudrait aussi améliorer l'accès à certaines des plaques tournantes. Dans une telle éventualité, il faudra trouver une méthode pour garantir de l'espace à certaines plaques tournantes pour les transporteurs canadiens.

Je crois savoir, par exemple, que la position de la porte d'Air Canada à Chicago vaut plus que tous les vols qu'elle fait à cet aéroport en un an simplement parce que la porte est très bien placée. Il faudrait donc obtenir une garantie quelconque que les lignes aériennes auront des endroits appropriés dans les aéroports.

M. Angus: Vous êtes les premiers témoins qui avez exprimé dès le départ votre inquiétude au sujet de ce que j'appelle le vol réflexion, c'est-à-dire le vol Toronto–Chicago–Vancouver. Vous avez dit que vous, les pilotes, ne voulez pas avoir à faire de tels vols.

Le fait est que nous, les membres du public, serons peut-être obligés de faire de tels vols en passant par les États-Unis pour nous rendre à l'autre bout du Canada, un peu, malheureusement, comme bien des habitants de cette région du Canada font en automobile. Ils passent par Niagara ou Windsor pour se rendre aux États-Unis, où l'essence et les chambres d'hôtel coûtent moins cher et ne rentrent au Canada qu'à la hauteur de la Colombie-Britannique. Il y a des risques que cela se produise pour les services aériens si les ententes bilatérales n'interdisent pas de façon précise de faire passer les voyageurs à destination de certaines villes au Canada par les États-Unis. Avez-vous des idées à ce sujet?

M. McInnis: Vous avez mis le doigt sur un problème qui pourrait certainement se produire si nous avions une ouverture complète de l'espace aérien. Il y aurait des vols de Toronto à Vancouver qui passeraient par Chicago ou quelque part ailleurs aux États-Unis.

Il se produirait aussi l'inverse pour les vols à partir de New York, par exemple, jusqu'à Seattle. Si l'on examine le globe terrestre, on constate que le grand cercle entre New York et Seattle passe directement au-dessus de Toronto et passe aussi très près de Winnipeg et de Calgary. Ce serait donc bien facile pour un transporteur américain qui a de gros avions, des taux de financement plus avantageux, du carburant moins cher, et ainsi de suite, de passer par Toronto, s'il est autorisé à y atterrir, d'offrir ses places vides, qui seraient restées vides de toute façon, pour 49,95$ et de prendre des voyageurs à destination de Calgary. Une telle chose anéantirait l'industrie canadienne.

Je ne pense pas avoir répondu directement à votre question.

[*Texte*]

Mr. Angus: That scenario you just mentioned would be only if we granted them some form of cabotage.

Capt McInnis: That is correct, yes. Your question specifically related to prohibition of stop-over, or through American routing for Canadian flights, and there may have to be something like that in the agreement, yes.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Good morning to your organization. Normally, we see you in Ottawa in the Railway Committee Room.

Canada's bilateral with the United Kingdom allows an open skies policy. In other words, our airlines can fly to any point in the United Kingdom and vice versa. Has that hurt us, or has it not introduced new flexibility to our Canadian carriers? Your association, of course, picks up on the benefits of that as well. Do you have any comments on that?

Capt McInnis: My only comment would be that the agreement does not allow cabotage. That does not allow British Airways, for example, to carry local traffic between Toronto and Montreal or vice versa.

Mr. Belsher: We have been hearing a lot of testimony from communities—Ottawa to start with, Edmonton, in particular, more so than Calgary, Halifax this week—who want north-south access. I am glad to see your brief supports that general thrust as well. Are there any types of cabotage that could be beneficial to Canadian carriers and thus soften your opposition to it?

Capt McInnis: I cannot think of any. I might ask Mr. Young if he has any comments on that, but it seems to me that for anything we give up in that area or anything we take in that area, we are liable to give up more than it is worth.

Have you any comments, Ron?

Mr. Ron Young (Senior Director, Industrial Relations, Canadian Air Line Pilots Association): None other than the obvious ones. For cabotage to be effectively positive for at least CALPA and probably a lot of other people in Canada, we would have to have such a benefit that it would be naïve to think we could negotiate it. In that way, it is hard to get into that kind of discussion. I imagine we could come up with scenarios where we would trade off Winnipeg to Timmins for New York and Chicago with five slots and six gates, that sort of thing. Without entering into that conversation, we simply do not see it. The sizes are just too great to bridge.

Mr. Belsher: Thank you.

Mr. Chadwick (Bramalea—Gore—Malton): So I can get a handle on your presentation, I think it is clear to say that you agree there needs to be an update of the bilateral agreement. You stress that pretty strongly.

[*Traduction*]

M. Angus: La situation que vous venez de décrire pourrait se présenter uniquement si nous accordions des droits de cabotage quelconques aux lignes américaines.

M. McInnis: C'est exact. Votre question portait plutôt sur l'interdiction de faire des escales par les États-Unis pour les vols intérieurs au Canada et ce serait peut-être effectivement nécessaire d'en parler dans l'accord.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Bonjour. D'habitude, c'est à la salle du Comité des chemins de fer à Ottawa que nous voyons les membres de votre association.

L'entente bilatérale entre le Canada et le Royaume-Uni permet une ouverture de l'espace aérien. Autrement dit, nos lignes aériennes peuvent avoir des vols à destination de n'importe quel endroit au Royaume-Uni et vice versa. Est-ce que cela a nui aux transporteurs canadiens ou est-ce que cela n'aura pas donné au contraire plus de souplesse? Bien entendu, votre association en profite aussi. Avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

M. McInnis: Tout ce que je dirai, c'est que l'entente ne permet pas de cabotage. Par exemple, British Airways n'est pas autorisée à transporter des voyageurs entre Toronto et Montréal ou vice versa.

M. Belsher: Dans bien des villes, à commencer par Ottawa, et ensuite Edmonton davantage que Calgary, et enfin Halifax cette semaine, les témoins ont réclamé davantage de vols nord-sud. Je suis heureux de voir que c'est aussi ce que vous voulez. Certains genres de cabotage pourraient-ils être utiles aux transporteurs canadiens et y seriez-vous moins opposés?

M. McInnis: Je ne peux penser à rien de tel. Je pourrais demander à M. Young s'il a quelque chose à dire là-dessus, mais j'ai l'impression que si nous cédons quelque chose à cet égard, peu importe ce que nous obtiendrons en retour, le jeu n'en vaudra probablement pas la chandelle.

Avez-vous quelque chose à ajouter, Ron?

M. Ron Young (administrateur principal, Relations industrielles, Association canadienne des pilotes de ligne): Rien qui ne soit pas évident. Pour que le cabotage soit avantageux au moins pour l'Association des pilotes de ligne et probablement pour bien d'autres personnes au Canada, les avantages devraient être tels qu'il serait naïf de croire qu'on pourra les négocier. Il est donc difficile de discuter d'une telle éventualité. J'imagine qu'on pourrait parler de situations où nous échangerions les vols de Winnipeg à Timmins pour ceux à destination de New York et de Chicago qui nous donneraient droit en même temps à cinq créneaux et à six portes, par exemple. Sinon, ce serait impossible. Les écarts sont trop vastes pour être comblés.

M. Belsher: Merci.

M. Chadwick (Bramalea—Gore—Malton): Si j'ai bien compris, vous êtes d'accord sur le fait que l'entente bilatérale doit être mise à jour. Vous insistez beaucoup là-dessus.

[*Text*]

My concern with what you have in your presentation is under your CALPA concerns. You stress very strongly the potential destruction of our industry with the loss of tens of thousands of jobs. Then you go on to say that the potential loss of some 50,000 jobs in the Canadian airline industry is somehow. . .I am taking that part out of context but you express 50,000 jobs. How did you come to that figure?

Capt McInnis: The 50,000 is in the whole industry directly. It would be flight attendants. It is not only pilots, of course, it would be flight attendants, baggage handlers, ticket agents and so forth. That is how we came up with that number, so of course—

Mr. Chadwick: You are talking about the whole industry.

Capt McInnis: —it might be 49,900 or something. Yes, we are talking about the whole industry. Pilot–wise, we represent 4,500 pilots.

Mr. Chadwick: All right. In the following second paragraph after that—just so I can relate that to what you said about the 50,000 jobs—you talk about deregulation, reducing the airlines in the country, but I think there has been more traffic since deregulation and more jobs. Is that not correct in the airline industry?

• 1030

Capt McInnis: That is correct. I think deregulation itself is evolution. We are not against evolution, because there is not much we can do about it.

There has been more traffic, mainly because of the feeder network that has been set up to pull traffic from every little nook and cranny of the country. That is why we feel the country is well served on its own with the current system. Big airlines are a thing of the future, and they are going to get bigger yet. And we take that as a given.

Mr. Chadwick: With all due respect, I take it as a misleading statement when you express the fact that deregulation has been bad and we are down to two airlines. I think you should also have said that in the industry there has been a boom in jobs and business.

Capt McInnis: I would not say there has been a boom in jobs.

Mr. Chadwick: But there has not been a decrease.

Capt McInnis: Currently we are seeing Air Canada announce massive lay–offs. You cannot relate it directly to deregulation. But we see Air Canada announcing massive lay–offs, Canadian Airlines announcing cuts. We see Intair facing bankruptcy on December 13. We see City Express facing bankruptcy in December. Deregulation has not been an easy road.

Mr. Chadwick: Again, with all due respect, your brief is a bit critical. You mention in your brief that the principle of improved air services is motherhood. I think it is a principle that is very important.

[*Translation*]

Ce qui me trouble dans votre mémoire a trait aux choses qui inquiètent votre association. Vous soulignez la destruction possible de notre industrie et vous mentionnez la perte de dizaines de milliers d'emplois. Vous dites ensuite que la perte possible est d'environ 50,000 emplois d'un industrie canadienne des lignes aériennes et d'une façon quelconque. . . Je cite ce chiffre sans donner de contexte, mais vous parlez bien de 50,000 emplois. Où avez–vous pris ce chiffre?

M. McInnis: Les 50,000 emplois représentent l'ensemble de l'industrie. Il y a les agents de bord. Bien sûr, ce ne sont pas seulement les pilotes, mais aussi les agents de bord, les manutentionnaires, les préposés aux billets, et ainsi de suite. Voilà où nous avons pris le chiffre, ce qui veut dire. . .

M. Chadwick: Vous parlez de l'ensemble de l'industrie.

M. McInnis: . . .que le chiffre exact pourrait être de 49,900 ou quelque chose du genre. Nous parlons effectivement de l'ensemble de l'industrie. Notre association représente 4,500 pilotes.

M. Chadwick: Très bien. Si vous me permettez de faire le rapport entre ce qui suit et les 50,000 emplois en question, deux paragraphes plus loin, vous parlez de la déréglementation et de la diminution du nombre de lignes aériennes au Canada, mais il me semble que le nombre de vols et d'emplois a augmenté depuis la déréglementation. N'est–ce pas un fait?

M. McInnis: C'est exact. À mon avis, la déréglementation est un phénomène d'évolution. Nous ne sommes pas contre l'évolution parce que nous ne pouvons pas y changer grand–chose.

Il y a eu plus de vols, surtout à cause du réseau d'apport qui a été créé pour attirer les clients de tous les coins du pays. C'est pour cela que, selon nous, les Canadiens sont bien servis dans leur propre pays selon le système actuel. L'avenir appartient aux grandes lignes aériennes et elles vont devenir encore plus grosses qu'elles ne le sont maintenant. C'est un fait.

M. Chadwick: Sauf votre respect, je trouve que vous nous induisez en erreur quand vous nous dites que la déréglementation a été une mauvaise chose et qu'il ne nous reste plus que deux lignes aériennes. Vous auriez dû ajouter qu'il y a eu une grande expansion dans le nombre d'emplois et dans le chiffre d'affaires de l'industrie.

M. McInnis: Je ne dirais pas qu'il y a eu une grande expansion dans le nombre d'emplois.

M. Chadwick: Mais il n'y a pas eu de diminution.

M. McInnis: Air Canada est en train d'annoncer des congédiements massifs. On ne peut pas dire que c'est directement imputable à la déréglementation. Cependant, Air Canada est en train d'annoncer des congédiements massifs et Canadien annonce aussi des réductions. Intair risque de faire faillite le 13 décembre. City Express risque aussi de faire faillite en décembre. La déréglementation n'a pas été facile.

M. Chadwick: Encore une fois, je vous signale bien respectueusement que votre mémoire est assez sévère. Vous dites que personne ne peut être contre le principe d'une amélioration des services aériens. Pour ma part, je pense que c'est un principe très important.

[*Texte*]

Capt McInnis: Well, it is all very nice. People talk about improved air services and open skies, but nobody says what it means. What we are saying is that if open skies means wide-open, unfettered competition, say goodbye to the Canadian industry.

Mr. Chadwick: So you said you are opposed to cabotage, and you are.

Capt McInnis: Absolutely.

The Chairman: Our time has expired. We want to thank the witnesses for being with us and for their obvious interest, for good reason, on this issue. Thank you very much.

Our next group is from Jetall Holdings Corporation, represented by Mr. Eric Tall, President; and Mr. J. Gilmore, Financial Consultant. Good morning, gentlemen. Welcome to the hearings this morning. Mr. Tall, I assume you will be making the presentation. Please proceed.

Mr. Eric L. Tall (President, Jetall Holdings Corporation): The submission deals with the future of the Canadian air cargo and air courier industry in the context of proposed changes to the Canada-U.S. bilateral regime announced by the respective governments on October 3, 1990.

• 1035

Deregulation came to Canada in 1988, 10 years after the U.S. As a result, Canadian carriers are 10 years behind their U.S. counterparts in commercial development, without considering the other economic advantages enjoyed by U.S. carriers in financing, labour, taxes and operating costs.

The infant Canadian courier industry has evolved under the protection of the existing bilateral regime, which reserves internal Canadian business to Canadian carriers and ensures equivalent, if limited, opportunities for Canadian and U.S. carriers on the transborder routes. If just the border were to be deregulated—what we refer to as an "open border" under which the U.S. couriers could service anywhere in Canada from the U.S. with reciprocal rights for Canadian carriers—the Canadian industry would be wiped out. The U.S. carriers have a structural transborder advantage in the courier market due to their more advanced development and the fact that all the major courier hubs are located in the United States.

On the other hand, under what has been referred to as "open skies"—which we prefer to categorize as a single-market regime under which carriers on each side of the border would have full and complete access to the entire North American market—Canadian carriers, although less developed, will have the entire continental marketplace to explore for development niches, and a continental market for financing, labour, etc., to be competitive.

[*Traduction*]

M. McInnis: Tout cela est très bien, mais tout le monde parle d'une amélioration des services aériens et de l'ouverture des espaces aériens, mais personne ne dit ce que cela signifie. Quant à nous, nous disons que si l'ouverture des espaces aériens signifie une concurrence tout à fait libre et sans obstacles, on peut dire adieu à l'industrie canadienne.

M. Chadwick: Vous dites que vous vous opposez au cabotage et c'est vrai.

M. McInnis: Absolument.

Le président: Notre temps est écoulé. Nous remercions les témoins de leur présence et de leur intérêt évident et tout à fait justifié pour cette question. Merci beaucoup.

Nos prochains témoins sont MM. Eric Tall, président, et J. Gilmore, conseiller financier, de la société Jetall Holdings. Bonjour messieurs. Je vous souhaite la bienvenue à notre Comité. Monsieur Tall, j'imagine que c'est vous qui prendrez la parole. Allez-y.

M. Eric L. Tall (président, société Jetall Holdings): Notre mémoire a trait à l'avenir de l'industrie canadienne du transport aérien des marchandises et des messageries vu les changements proposés au régime bilatéral canado-américain et annoncés par les gouvernements des deux pays le 3 octobre 1990.

La déréglementation est entrée en vigueur au Canada, en 1988, dix ans après son avènement aux États-Unis. Les transporteurs canadiens ont donc dix ans de retard sur leurs concurrents américains du point de vue commercial, sans tenir compte des autres avantages économiques dont les Américains bénificient sur le plan du financement, de la main-d'oeuvre, des impôts et des autres frais d'exploitation.

L'industrie canadienne des messageries aériennes a, depuis ses premiers balbutiements, progressé grâce à la protection du régime bilatéral en vigueur qui réserve le marché canadien interne aux transporteurs canadiens et assure des possibilités équivalentes, mais limitées, aux transporteurs canadiens et américains sur les lignes transfrontalières. Si seule la frontière était déréglementée et si nous avions une «frontière ouverte» qui permettrait aux transporteurs américains de desservir toutes les villes du Canada à partir des États-Unis et accorderait la réciprocité aux transporteurs canadiens, l'industrie canadienne disparaîtrait. Et cela en raison des avantages structurels dont les transporteurs américains bénéficient sur le marché des messageries parce qu'ils ont atteint un stade de développement plus poussé et parce que les principales plaques tournantes des messageries se trouvent aux États-Unis.

D'un autre côté, l'ouverture des espaces aériens, que nous préférons qualifier de «marché unique», un régime selon lequel les transporteurs de chaque côté de la frontière auraient accès à la totalité du marché nord-américain, permettrait aux transporteurs canadiens, même s'ils sont moins développés, d'explorer tout le marché continental pour y trouver des créneaux, de même que le financement, la main-d'oeuvre et les autres éléments requis pour être compétitifs.

[*Text*]

We fear an open border and favour a single market. In the latter case we favour a specific future implementation date similar to the introduction of the single-market regime in the EEC in 1992.

A time in the future, perhaps January, 1, 1995, would give all competing carriers the opportunity to adjust their financial structures, fleet commitments and marketing strategies to the new realities and would give everyone equal access to the same continental market based on capital and entrepreneurial skills. In that environment, if we succeed, we succeed; if we fail, we have only ourselves to blame. The market and our response to it will be the determining factor.

What I specifically want to point out to this committee is that the first priority we are facing is to determine what it is that we are going to shop. When we bring up the subject of open border, I think it is very clear to everybody what it means. It means there shall not be a border within the aviation industry, either Canadian or American. The phrase "open skies", in my opinion, is a phrase we all have to worry about because some people will refer to it as "open border" and some other people will feel that it is a free-for-all. Most of the time it will probably mean just a slight diversion of the present regime we have now, whereby "open skies" means open skies between a couple of cities in the States as a cabotage for Canadian carriers or a couple of cities in Canada as a cabotage for American carriers.

• 1040

On the other hand, "single market" is a very specific term giving all of us the level playing field that is discussed as all that is required if we are to compete with Americans. I would like to suggest that first of all we have to determine what it is that we are going to shop for. Our proposal is that we should change the name used by everybody, open skies, to a single market.

As I have explained before, our business is no different from the passenger business. We operate within hub systems the same as the passenger systems are operating. Where we are a bit different from the passenger market in Canada is that the cargo systems are all concentrated in the United States between five or six points. Therefore as Canadians if we are to open only the border we are going to face destruction because the Americans will then use their own fleets to operate within Canada.

To give you an example of why we are going to have such a serious problem, we have a hub such as Federal Express, which is in Memphis, operated by probably the biggest airline in North America now, Federal Express. It could very easily justify the economic cost of operating a Boeing 727 between Toronto and Memphis by adding to the cost of operating such a small route the economics of operating from Memphis to the west coast in the United States.

By opening the border we will be giving Federal Express the opportunity to use the same system by going into Vancouver with our Canadian freight. What I mean by that is that Canadian freight destined between Toronto and

[*Translation*]

Nous redoutons une «frontière ouverte» et nous sommes en faveur d'un «marché unique». Dans ce dernier cas, nous voudrions que la date de mise en oeuvre soit précisée, comme elle l'est pour le «marché unique» qui doit être instauré dans la CEE en 1992.

À une certaine date, disons au 1er janvier 1995, tous les transporteurs concurrents pourraient reviser leur structure financière, leur flotte et leur stratégie de commercialisation en fonction des nouvelles réalités et tous disposeront des capitaux et des compétences requises pour avoir accès au même marché continental. Dans de telles conditions, si nous réussissons, tant mieux, et si nous échouons, nous serons seuls responsables de notre échec. Le facteur déterminant sera le marché et la façon dont nous y répondrons.

Je tiens tout particulièrement à souligner qu'il s'agit d'abord de définir ce que nous voulons obtenir. Tout le monde comprend très bien, je pense, ce que nous entendons par «frontière ouverte». Cela veut dire qu'il n'y aura aucune frontière, du côté canadien ou américain, pour le secteur de l'aviation. Par contre, lorsqu'on parle d'une «ouverture des espaces aériens», cette expression porte à confusion, car certains l'interprètent comme une ouverture des frontières et d'autres comme l'absence totale de restriction. La plupart du temps, cela ne représente sans doute qu'un léger changement par rapport au régime actuel selon lequel on entend par «ouverture des espaces aériens» la possibilité, pour les transporteurs canadiens, de faire du cabotage entre deux ou trois villes des États-Unis et, pour les transporteurs américains, d'en faire autant entre deux ou trois villes du Canada.

Par contre, l'expression «marché unique» est beaucoup plus précise et nous place sur un pied d'égalité avec les Américains, ce qui nous permettra de les concurrencer. Mais il faut commencer par déterminer ce que nous désirons obtenir. Nous proposons qu'au lieu de continuer à parler d'une «ouverture des espaces aériens» nous parlions plutôt d'un «marché unique».

Comme je l'ai déjà expliqué, nos activités s'apparentent beaucoup au transport des passagers. Nous opérons dans le cadre des carrefours aériens, tout comme les compagnies transportant des passagers. Là où nous sommes quelque peu différents, au Canada, c'est qu'aux États-Unis le fret aérien est entièrement concentré entre cinq ou six aéroports. Par conséquent, si nous nous contentons d'ouvrir notre frontière, nous risquons la destruction étant donné que les Américains se serviront de leurs propres avions pour desservir le Canada.

Pour vous expliquer la gravité du problème, la plaque tournante de Federal Express, par exemple, se trouve à Memphis et il s'agit sans doute là de la plus grosse compagnie aérienne que nous ayons actuellement en Amérique du Nord. Il pourrait très facilement être jugé rentable de mettre en service un boeing 727 entre Toronto et Memphis étant donné que le coût d'exploitation d'un itinéraire aussi limité serait compensé par la rentabilité du service entre Memphis et la côte ouest des États-Unis.

En ouvrant notre frontière, nous donnerons à Federal Express la possibilité de se servir du même système pour transporter le fret canadien jusqu'à Vancouver. Je veux dire par là que le fret canadien dont le lieu de destination se

[*Texte*]

Vancouver will fly through Memphis if it is Federal Express, or Louisville if it is UPS, or Dayton if it is Emery, or Fort Wayne if it is Burlington, Cincinnati if it is DHL, and so forth. On the other hand, under a single market system all those big carriers I have mentioned to you before have a requirement for smaller carriers like Jetall to operate secondary routes for them within the continent.

We see ourselves operating under a single market system between cities such as Flint, Michigan, and Fort Wayne. We see ourselves operating between Burlington, Vermont, and New York. We see ourselves operating between Salt Lake City and Louisville, in addition to domestic routes that we will continue to operate for these large carriers.

I also would like to submit that we, as Canadians, probably do not have the power to stop the evolution happening around us, and one way or another our borders are going to open to commercial traffic. The only question is: where are we going to be when that is going to be forced on us?

• 1045

Today we have the opportunity to approach the American government and offer them the ultimate, offer them that fair game that Americans are always talking about. Let us have a single market. There will be no restriction for anyone anywhere, and we will all enjoy the benefits that come out of it, whether it is low pricing while couriers compete or the further strength of Canadian carriers that could do business within an American market.

I see the disadvantages mentioned by other witnesses—i.e., our market is only one-tenth of the American market. I see it as our advantage because, if we do have a single market, we will have the opportunity to increase our business 10 times. The Americans, on the other hand, will have a chance to increase their market by only 10%.

I am prepared to answer any questions you may have for me.

Mr. Kaplan: I have been trying very hard, as you have been explaining it and in the brief look that I have had over your document, to exactly understand what restrictions apply under the single market system to prevent it from deteriorating into the open sky system, which you say, and I agree, would be very damaging to Canadian interests.

I have not grasped it yet. I do not know if I am the only one. I do not see what restrictions are removed, which are presently in effect, to move to the single market and what restrictions are retained to prevent the single market system from developing into the open sky system.

My difficulty with this concept is increased by your observation, which I do not understand either, that this has to be done all at once, why it cannot be an incrementally developed alternative. I am really asking you to repeat yourself, but I would not press it unless other members of the committee are having some difficulty, as I am, with grasping exactly what you would like to see in the way of air policy in this area.

[*Traduction*]

trouve entre Toronto et Vancouver sera acheminé par Memphis, si c'est Federal Express qui le transporte, ou par Louisville, si c'est UPS, ou Dayton, s'il s'agit d'Emery ou Fort Wayne, si c'est Burlington ou encore Cincinnati, si c'est DHL, etc. Par contre, avec un marché unique, tous ces grands transporteurs devront sous-traiter avec les petites compagnies comme Jetall pour desservir les lignes secondaires du continent.

Avec un «marché unique», nous pourrions desservir des villes comme Flint, Michigan et Fort Wayne ou encore Burlington, Vermont et New York. Nous pourrions assurer la liaison entre Salt Lake City et Louisville en plus de continuer à desservir les itinéraires nationaux pour ces gros transporteurs.

Je tiens également à faire valoir qu'en tant que Canadiens, nous n'avons sans doute pas le pouvoir d'arrêter les changements qui se produisent autour de nous et que nous devrons nous résigner à avoir nos frontières ouvertes au transport commercial. La question qu'il faut se poser est la suivante: où en serons-nous lorsque cette situation nous sera imposée?

L'occasion nous est donnée d'offrir aux Américains les règles du jeu équitables dont ils parlent constamment. Instaurons un marché unique. Il n'y aura aucune restriction et nous en bénéficierons tous, que ce soit sous la forme de bas prix résultant de la concurrence entre les services de messageries, ou d'une consolidation des transporteurs canadiens qui pourront opérer sur le marché américain.

Je suis conscient des inconvénients mentionnés par les autres témoins, c'est-à-dire le fait que notre marché n'est que le dixième de celui des États-Unis. Mais j'y vois un avantage étant donné que, si nous avons un marché unique, nous pourrons décupler notre clientèle. Les Américains, quant à eux, ne pourront élargir la leur que de 10 p. 100.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

M. Kaplan: En écoutant vos explications et en parcourant brièvement votre mémoire, j'ai essayé de comprendre de quelles restrictions le marché unique serait accompagné pour éviter l'ouverture des espaces aériens qui, je le reconnais, causerait beaucoup de tort aux intérêts canadiens.

Je n'ai pas encore réussi à comprendre. J'ignore si je suis le seul. Je ne vois pas quelles sont les restrictions qui seraient supprimées si nous options pour un marché unique et quelles sont celles qu'il faudrait conserver pour éviter l'ouverture des espaces aériens.

Je comprends d'autant plus mal que vous avez dit qu'il fallait procéder d'un seul coup, et je ne comprends pas non plus pourquoi il n'est pas possible de le faire graduellement. Je vais vous demander de vous répéter, mais je n'insisterai pas à moins que certains de mes collègues n'aient autant de difficulté que moi à comprendre quelle est la politique que vous désirez.

[*Text*]

Mr. Tall: In my opinion, as I have stated before, "open sky" is not a very precise term. I think some of your members perceive open sky to be an open border. I believe all of us agree that an open border is bad for us.

My fear is that if you deal with open sky piece by piece, the Americans, with their persuasive powers and their size, will have a better chance to achieve more penetration and better terms than we can achieve. A long process may also put us behind other processes that may proceed at the same time between other countries, for example the United States and Mexico, which we have all heard about.

My fear is that through a long process, knowing this industry for 15 years now, we will achieve less than what the Americans will achieve. On the other hand, if we were to offer a total opening of our total market on both sides of the border, we would all have a very specific goal that is very easy for politicians, business people and the public to grasp..

• 1050

Mr. Kaplan: Why does a single market preclude cabotage?

Mr. Tall: A single market does not preclude cabotage. A single market means that the word "cabotage" does not exist any more because everybody can fly anywhere they want. A single market means that as Canadians we can operate aeroplanes within the United States. A single market means that big airlines such as Air Canada could open hub systems within the United States.

I was listening when it was said here before that we need to get access to existing hubs. All the hubs in the States are structured so that in one way or another they are controlled by specific carriers. Nashville is an American Airlines hub. Pittsburgh is a USAir hub.

My opinion is that the best approach of a Canadian airline is to develop within the continent disregard of the border and get their own hubs operating in many cities that do not have hubs. The actual location of a hub is not that important, because by creating a hub you actually create the traffic.

There are still many cities in the United States that could become hubs in the future and that probably will become hubs—not necessarily by a Canadian carrier, but most probably by an American carrier. So the ultimate result of what we are trying to achieve is to have a single market.

So I am saying that if this is the ultimate result then let us state it up front the same as the European Community did so we all know where we are going.

Mr. Kaplan: Were you here when Mr. Goliger gave his evidence about how he felt that cabotage would destroy the Canadian industry?

Mr. Tall: I agree with you. Cabotage by itself will destroy the Canadian industry, because cabotage by itself means that Canadian carriers will continue to negotiate through the governments which points of cabotage are going to be allowed. The Canadian market has only so many cabotage points.

[*Translation*]

M. Tall: Comme je l'ai déjà dit, l'expression «ouverture des espaces aériens» n'est pas très précise. Certains membres de votre comité ont l'impression que cela signifie l'ouverture de la frontière. Nous sommes tous d'accord pour dire, je pense, qu'une frontière ouverte ne serait pas avantageuse pour nous.

Si l'on procède graduellement à l'ouverture des espaces aériens, je crains que les Américains, étant donné leur pouvoir de persuasion et leur puissance, soient mieux placés que nous pour pénétrer le marché et obtenir des conditions plus avantageuses. Si le processus est trop long, il risque de passer après d'autres processus qui pourront être engagés en même temps entre d'autres pays, par exemple les États-Unis et le Mexique, comme il en est beaucoup question.

Comme j'ai 15 ans d'expérience, je crains qu'un long processus ne nous permette pas d'obtenir autant que les Américains. D'un autre côté, l'ouverture totale du marché, des deux côtés de la frontière, constituera un objectif bien précis que les politiciens, les gens du milieu des affaires et le public pourront comprendre très facilement.

M. Kaplan: Pourquoi un marché unique ne permet-il pas de faire du cabotage?

M. Tall: Il n'empêche pas de le faire. Si vous avez un marché unique, il n'est plus question de faire du «cabotage» étant donné que tout le monde pourra voler vers la ville de son choix. Dans un marché unique, les Canadiens pourront exploiter des avions aux États-Unis. Les grandes compagnies aériennes comme Air Canada pourront établir des plaques tournantes aux États-Unis.

J'ai entendu les autres témoins dire, tout à l'heure, que nous devions avoir accès aux plaques tournantes existantes. Aux États-Unis, tous les aéroports pivots sont structurés de telle façon qu'ils sont sous le contrôle d'un transporteur. C'est Americain Airlines qui contrôle la plaque tournante de Nashville et USAir qui contrôle celle de Pittsburgh.

À mon avis, la meilleure solution, pour les transporteurs canadiens, consiste à prendre de l'expansion sur le continent, de chaque côté de la frontière, et d'établir leurs propres plaques tournantes dans les villes qui n'en ont pas. L'emplacement d'une plaque tournante n'est pas très important étant donné qu'en en créant une vous créez également l'achalandage.

Il reste aux États-Unis de nombreuses villes qui pourraient devenir des aéroports pivots et qui deviendront sans doute la plaque tournante, pas nécessairement d'un transporteur canadien, mais certainement d'un transporteur américain. Par conséquent, cela finira par créer un marché unique.

J'estime donc que si c'est là le résultat ultime, autant commencer tout de suite, comme l'a fait la Communauté européenne, afin que nous sachions où nous allons.

M. Kaplan: Étiez-vous ici quand M. Goliger a dit qu'à son avis le cabotage détruirait l'industrie canadienne?

M. Tall: Je suis d'accord avec vous. Le cabotage, comme tel, va détruire l'industrie canadienne étant donné que les transporteurs canadiens continueront à négocier, par l'entremise des gouvernements, les villes qui pourront être desservies. Il n'y a qu'un nombre limité de villes à desservir sur le marché canadien.

[*Texte*]

Mr. Kaplan: It has taken me this long, but I understand you. Thank you very much.

Mr. Schneider: Until your explanation, I had the same problem as Mr. Kaplan had.

I have a series of questions. I am going to try to get to the short-answer ones first and possibly conclude otherwise. Now that I look at them, I see that some of the questions have been answered.

First, are your comments strictly on the basis of you having an air cargo courier operation?

Mr. Tall: Our presentation is around that, but I believe my opinions go also for carriers that operate in the passenger market.

Mr. Schneider: Because there seems to be some difference of opinion, particularly with respect to the single market, the literal interpretation of open skies, which none of us on this committee have accepted, by the way... We keep looking for a definition of it, but when someone is asking you where you are going today, rather than saying that you are going to a committee hearing that will deal with the 1974 U.S.-Canada Bilateral Air Transportation Agreement—and they will say, huh?—you will say, well, I am going to meet this committee that is going to discuss open skies. Then the public will say, oh, yes, we think we know what you are all about this morning. So the phrase "open skies" has had quite a broad application. It still eludes definition. Unfortunately, though, it is going to have to be hung around our necks so we can communicate with people some way.

A specific question: what prevents a Canadian air cargo carrier, as an example, from flying from Moncton to Memphis on a contract, say, with Federal Express? Is there any rule against that?

• 1055

Mr. Tall: No. There is also no rule that would prevent a company like Federal, which is based in Memphis, flying between Memphis and Moncton, New Brunswick.

Mr. Schneider: I believe they do, but that does not matter.

Mr. Tall: But the economies will not allow it to happen.

Mr. Schneider: Speaking of economies, with respect to the single market do you not see that in the European Economic Community the EEC of the future will have substantially fewer numbers of major airlines, whatever "major airlines" means?

Mr. Tall: Yes, I agree with you.

Mr. Schneider: Do you think that from a North American point of view we should be concerned with the ongoing existence of Canadian Airlines and Air Canada? Or should we let the market forces determine what should prevail in North America?

[*Traduction*]

M. Kaplan: Il m'a fallu du temps pour comprendre, mais c'est fait. Merci beaucoup.

M. Schneider: Avant que vous ne fournissiez des explications supplémentaires, j'avais les mêmes difficultés à comprendre que M. Kaplan.

J'ai plusieurs questions à vous poser. J'essaierai de commencer par les plus courtes. En fait, je constate que vous avez déjà répondu à certaines d'entre elles.

Premièrement, vos observations se basent-elles uniquement sur le fait que vous exploitez un service de messagerie aérienne?

M. Tall: C'est là-dessus que se base notre mémoire, mais je crois que mes opinions rejoignent celles des transporteurs qui desservent le marché passager.

M. Schneider: Étant donné qu'il semble y avoir certaines divergences d'opinion, surtout à l'égard du concept du marché unique et de l'interprétation littérale de l'ouverture des espaces aériens, qu'aucun d'entre nous n'a acceptée, soit dit en passant... Nous sommes toujours à la recherche d'une définition, mais quand on vous demande où vous allez aujourd'hui, au lieu de répondre que c'est à l'audience d'un comité étudiant l'accord bilatéral Canada-États-Unis de 1974 sur les services de transport aérien, vous répondez que c'est au comité qui discute de l'ouverture des espaces aériens. Ainsi les gens savent de quoi vous parlez. L'expression «ouverture des espaces aériens» a donc un sens assez général. Mais il n'a pas encore été possible de la définir. Malheureusement, nous allons devoir continuer à l'utiliser afin que les gens nous comprennent.

Je voudrais vous poser une question précise: qu'est-ce qui empêche un transporteur canadien de fret, par exemple, d'assurer la liaison Moncton-Memphis dans le cadre d'un contrat avec Federal Express? Y a-t-il une règle qui l'en empêche?

M. Tall: Non. Du reste, il n'y a pas de règle qui empêcherait une compagnie comme la Federal, dont le siège est à Memphis, de voler entre Memphis et Moncton au Nouveau-Brunswick.

M. Schneider: Je pense qu'elle le fait déjà, mais peu importe.

M. Tall: Ce ne sera toutefois pas rentable.

M. Schneider: À propos de la rentabilité d'un marché unique, ne pensez-vous pas que la Communauté européenne de l'avenir comportera beaucoup moins de grandes lignes aériennes, encore qu'il faudrait définir ce que l'on entend par «grandes lignes aériennes»?

M. Tall: Absolument, je suis d'accord avec vous.

M. Schneider: En Amérique du Nord, pensez-vous que nous devrions nous soucier de la prospérité des lignes aériennes canadiennes et d'Air Canada? Devrions-nous tout simplement laisser aux forces du marché le soin de déterminer la configuration du secteur en Amérique du Nord?

[*Text*]

Mr. Tall: My belief is that you should let the market forces determine the number of carriers you are going to have, because the market forces are working like a pendulum. The hub system was very fashionable some years ago, and now in the new world, in our business, for example, it is called bleed–off—by–pass the hub—create less traffic at the hub—fly between point to point. This is the new fashion now.

Mr. Schneider: If it is a philosophy that we should protect the two major airlines in Canada, as opposed to letting the market forces determine this, is there an extra cost and, if so, who pays it? That is a silly question. Is there an extra cost? I know who pays for it. Is there a cost to maintaining two Canadian airlines?

Mr. Tall: There is a cost. There is no doubt about it. Any time that you create restrictions it very, very quickly becomes protection. And any time you have protection you have to pay for the protection.

Mr. Schneider: Is your aspect of the industry, the cargo air carrier portion of it, controlled by Canadian ownership laws at all?

Mr. Tall: Yes, we are controlled by the same regulation. We are a Canadian licensed air carrier.

Mr. Schneider: With respect to the adoption of this level playing field—we keep looking for different terminology but we have to keep going back to that because we cannot find a better one—if the border were to be eliminated and there were to be a completely open market, would we not have some fairly serious regulation difficulties that we would have to address between the operation American aircraft and Canadian air space?

We are told by other witnesses that there are piles and piles of paper if you want to get your aircraft to be able to do any business in the United States. Conversely, there are even more piles of paper that the Canadian aircraft owner is required to fill out compared to the Americans. Could we have your comments on that?

Mr. Tall: You are absolutely right. Does it make sense to you that we have all these piles of paper when you want to operate an aircraft in the United States and then you want to move and operate it in Canada? It makes no sense to me.

Mr. Schneider: No, and particularly when we were told by one person who takes aerial photographs that in order to have their aircraft do business in the United States they had to get their aircraft deregistered in Canada, re–registered in the United States, complete their contract, get the aircraft deregistered in the United States, and then re–register it in Canada. It just sounds like an excuse for some Department of Transport employees to have a job, does it not?

Mr. Tall: And once you allow that to happen, that is what creates cost.

Mr. Schneider: I notice in your submission you are saying that it is a good thing deregulation occurred because, had it not occurred, you would not be in business. Is that a proper analysis of your statement?

[*Translation*]

M. Tall: Selon moi, nous devrions laisser les forces du marché déterminer le nombre de transporteurs parce qu'elles agissent comme une pendule. Il y a quelques années, on n'a juré que par les plaques tournantes, et voilà que maintenant, dans notre secteur par exemple, on boude les plaques tournantes, on les décongestionne en volant d'un point à l'autre. C'est ce qui est en vogue actuellement.

M. Schneider: Si l'on choisit de protéger les deux grandes lignes aériennes au Canada, plutôt que de laisser les forces du marché décider de leur sort, qui assumera les frais supplémentaires éventuellement? Quelle question! Je sais qui en fait les frais mais y a–t–il un coût supplémentaire? En coûte–t–il plus cher de maintenir deux lignes aériennes au Canada?

M. Tall: Cela coûte, oui, c'est indéniable. Chaque fois qu'on impose des restrictions, cela se transforme tout de suite en protection. Immanquablement, la protection, ça se paie.

M. Schneider: Les lois sur la participation canadienne visent–elles vos opérations de fret aérien?

M. Tall: Oui, nous sommes soumis aux mêmes règlements que les autres transporteurs aériens détenteurs de permis canadiens.

M. Schneider: Faute d'une meilleure expression, parlons des chances égales. Si on supprimait la frontière et si le marché était tout à fait ouvert, n'y aurait–il pas des difficultés graves à aplanir du côté de la réglementation à cause des différences entre ce qui se fait dans notre espace aérien et ce qui se fait aux États–Unis?

Certains témoins nous ont dit qu'il fallait une paperasse monstre pour qu'un appareil puisse voler aux États–Unis. De la même façon, la paperasse est encore plus abondante pour un propriétaire d'avion canadien que pour un propriétaire américain. Qu'en pensez–vous?

M. Tall: Vous avez tout à fait raison. Trouvez–vous raisonnable qu'on doive remplir toute cette paperasse quand on veut faire voler un avion aux États–Unis et qu'il faille recommencer quand on vient au Canada? Je trouve cela tout à fait insensé.

M. Schneider: Moi aussi et surtout quand on sait, comme nous l'a dit un témoin qui fait de la photographie aérienne, que pour voler aux États–Unis, il lui faut désenregistrer son appareil au Canada pour l'enregistrer aux États–Unis, et une fois le contrat terminé, refaire la même chose en sens inverse. Tout cela semble être fait pour donner du travail aux employés du ministère des Transports, n'est–ce pas?

M. Tall: C'est ce genre de choses qui fait grimper les coûts.

M. Schneider: Dans votre mémoire, vous dites être tout à fait favorable à la déréglementation car, si elle n'avait pas eu lieu, vous ne seriez pas en affaire. Vous ai–je bien compris?

[*Texte*]

Mr. Tall: Yes, that is very true. I applied to the Canadian Transport Commission back in 1976 and again in 1977 or 1978, and I was just denied because they did not think I should have a chance to get into business.

• 1100

Mr. Schneider: I admire you, I really do; such a breath of fresh air. Compared to the first operation, or the CanAir Cargo that we heard from, which I assume is essentially providing the same type of service as you—I do not know to what extent they are involved in the courier business—but your attitude toward the matter we are discussing seems to conflict with his. Am I reading this right, or are there several points on which you agree?

Mr. Tall: Mr. Dan Goliger and I are good acquaintances; we talk to each other and I know about his views. I think his views are protectionist, and he has the right to have those views. I am looking at our business from an overall point of view, which in my opinion also covers the passenger systems, and in my opinion, as good as we are as Canadians, we may be missing a very big opportunity to do very, very well as professionals, as aviators. As businessmen in aviation we are missing a very big opportunity to gain access to a market which is 10 times our size.

The Chairman: Mr. Tall, it is simply that under the status quo you obviously have an interest in developing your business south of the border. What is to prevent you now from moving into that marketplace simply by opening up an operation in the United States?

Mr. Tall: Probably nothing would prevent me personally. I am married to an American citizen, so under the American laws I suppose an American citizen can own an American airline. But other than that, I think the American regulations are very much the same as the Canadian regulations, and the maximum ownership that a Canadian carrier or a Canadian entity could hold in an American-licensed carrier is about 25%.

If I may just take a few more minutes, I would like to add to this answer that in our business we deal mostly with American systems. Perhaps you can imagine a business trip that I will take to the United States to meet with one of these integrated cargo carriers for future business. I will have an appointment and go there and sit in his office and maybe take an hour or two of his time, maybe lunch, and this person will be devoting all of his attention to me, Mr. Tall, who came from Canada to see him, and all I can offer him is business that maybe is 10% of the market that he is dealing with. Each time I visit down there those people will ask me: can you do something for us between here and there? And most of the time it is between two American cities and my answer is: you forget that I am Canadian. They say, oh yes, I forgot that you are Canadian.

I have offers today to go into business within the United States with the same people that we serve in Canada so well. It just happens that 99% of them are Americans. If I can just list for you who we deal with: Purolator, which is a Canadian

[*Traduction*]

M. Tall: Absolument. J'ai fait une demande à la Commission canadienne des transports en 1976, et je l'ai réitérée en 1977 et 1978. Ma demande a été rejetée parce qu'on estimait que je ne devais pas avoir ma place dans le secteur.

M. Schneider: Je trouve votre témoignage très encourageant et je vous admire. Nous avons entendu les représentants de CanAir Cargo tout à l'heure, qui offre essentiellement le même genre de services que vous, à l'exception des messageries peut-être, mais je trouve votre attitude diamétralement opposée à la leur. Ai-je bien compris? Y a-t-il des points sur lesquels vous vous entendez avec eux?

M. Tall: M. Dan Goliger et moi, nous nous connaissons bien et nous discutons ensemble; c'est un protectionniste. Quant à moi, j'essaie de voir notre entreprise dans l'ensemble du secteur, mais cela englobe les services passagers, et je me dis que tous bons Canadiens que nous soyons, nous sommes sans doute en train de rater une très bonne occasion de nous révéler comme professionnels, comme aviateurs. En tant qu'hommes d'affaires dans le secteur de l'aviation, nous sommes en train de rater la chance d'avoir accès à un marché dix fois plus gros que le nôtre.

Le président: Monsieur Tall, il faut bien dire que dans les circonstances vous avez manifestement intérêt à faire prospérer votre entreprise au sud de la frontière. Qu'est-ce qui vous empêche de le faire en ouvrant tout simplement une succursale aux États-Unis?

M. Tall: Personnellement, rien ne m'en empêcherait puisque j'ai épousé une citoyenne américaine et que je suppose qu'un citoyen américain peut être propriétaire d'une ligne aérienne américaine d'après les lois qui existent là-bas. Cela dit, les règlements américains sont très semblables aux règlements canadiens et la participation maximale d'un transporteur canadien ou d'une entreprise canadienne dans une société qui fait du transport aérien en vertu d'un permis américain est d'environ 25 p. 100.

Permettez-moi d'ajouter quelque chose. Dans notre secteur, nous avons essentiellement affaire à des systèmes américains. Imaginez-vous un instant que je me rende aux États-Unis rencontrer le représentant d'un de ces groupements de transporteurs intégrés de fret en vue de faire des affaires avec lui. Je me rends à un rendez-vous qu'il m'a fixé et je reste avec lui une ou deux heures, je déjeune avec lui par exemple, et voilà qu'il s'intéresse vivement à M. Tall, qui vient du Canada et voilà que toutes les affaires que je peux lui offrir ne représentent que 10 p. 100 du marché qui est le sien. Chaque fois que je vais aux États-Unis on me demande: pouvez-vous assurer la liaison entre tel point et tel autre? La plupart du temps, c'est entre deux villes américaines et je dois constamment rappeler que je suis canadien. C'est alors qu'on me répond qu'on l'avait oublié.

Aujourd'hui même, j'aurais la possibilité de desservir aux États-Unis les mêmes clients que nous servons si bien au Canada. Il se trouve du reste que ces clients sont américains dans une proportion de 99 p. 100. Nos clients sont:

[*Text*]

courier; Air Canada; UPS; Federal Express; Burlington; Emery Worldwide; and then all of the smaller couriers which are Canadian couriers with no exception. I think we have only one exception; we do not have a business at the present time with DHL. So you can see the opportunities that our business could have under a single market system, which we cannot explore today. If I were in the shoes of a Canadian passenger carrier, I would look at it in exactly the same way.

• 1105

Mr. Belsher: In going to a single market regime, as you are recommending, is this something that can be phased in or does it have to have a particular date and go from there?

Mr. Tall: I support a single market regime, whichever way you get to it. I do not want to see the situations with cabotage and these lengthy discussions between governments, foreign offices, departments, etc., to try to get into a specific route. By the time you get there, you may not be there any longer.

My personal opinion is that it is very simple if you set a date and say that is it; it is all open. I suppose it is very simple in my peasant mind. You set a date and that is when it starts. Everybody has time to get ready for it and learn what it means. I think it is working very well in Europe.

Mr. Belsher: We have had many witnesses who have said we need more north–south accessibility for passenger service. We have had other witnesses who have said they want a very open regime for cargo. I take it you are talking about the whole thing, passengers as well as cargo. Some of the witnesses have said cargo could be singled out and negotiated quite quickly for a more open regime than we now have between our two countries.

Mr. Tall: Yes, but let us not forget that cargo is a very big part of the business carriers do. As a matter of fact, I believe a large number of Canadian carriers that fly across the Atlantic or across the continent are in a combi–configuration. You cannot isolate that cargo from the passenger, because if you do that then the cargo will find the deregulated way and the passenger will stay on the passenger flights, which are still regulated. This will make their systems more expensive to operate because now they do not have the support of cargo. From that point of view you cannot separate them.

• 1110

A further point I would like to mention to you is that cargo does not complain. Cargo you keep in the dark and you do not have to sell. What that means in real life is that cargo cannot make a choice to fly between Toronto and Vancouver non–stop. Cargo is going to fly wherever that carrier is going to take it through the system. Even in the most high–yield market, the overnight market, it will make absolutely no difference whether that package travels from Toronto to Vancouver via Louisville, Memphis or Dayton, Ohio, or whether it is going non–stop. The customer, the receiver, the shipper, will not even know where we went to, but we in the east will know where the revenue ends up.

[*Translation*]

Purolator, qui est une compagnie canadienne; Air Canada; UPS; Federal Express; Burlington; Emery Worldwide; et toutes les petites messageries qui sont des compagnies canadiennes, sans exception. Je pense qu'il y a une exception: nous ne faisons pas affaire actuellement avec DHL. Vous voyez donc les débouchés que représenterait pour notre entreprise un marché unique. Si j'étais transporteur canadien de passagers, je verrais les choses exactement sous le même angle.

M. Belsher: En admettant, comme vous le préconisez, qu'on adopte un régime de marché unique, devrait–on y aller progressivement ou pourrait–on fixer une date pour que les choses démarrent?

M. Tall: Quelle que soit la façon de procéder, je suis tout à fait favorable à un régime de marché unique. Il ne faudrait pas que l'on tombe dans de longues discussions entre gouvernements, ministères des Affaires étrangères, ministères intéressés, etc., concernant le cabotage pour essayer de répartir les routes. Cela prendrait trop de temps et nous risquerions de rater le cocher.

À mon avis, il serait très facile de fixer une date pour que les choses démarrent. Je suppose que je dis cela avec mon bon sens de paysan. On fixe une date, et les choses démarrent. Tout le monde se prépare en vue de cette date et je pense que c'est ainsi que l'on fait en Europe.

M. Belsher: Nombre de témoins nous ont dit qu'il faut que le service passager nord–sud soit plus accessible. D'autres nous ont dit qu'il fallait que le fret circule plus librement. Quant à vous, je pense que vous préconisez une ouverture générale, pour les passagers comme pour le fret. Certains témoins nous ont dit qu'il fallait accorder la priorité au fret et négocier très rapidement l'ouverture du marché entre nos deux pays.

M. Tall: C'est juste, mais il ne faut pas oublier que le fret est un élément très important pour les transporteurs commerciaux. En fait, je pense qu'un grand nombre des transporteurs canadiens qui vont outre Atlantique ou qui volent d'un océan à l'autre transportent des passagers et du fret. Vous ne pouvez pas dissocier fret et passagers car, dans ce cas, le fret ferait partie du secteur déréglementé pendant que les passagers utiliseraient les vols pour passagers qui sont toujours réglementés. Cela rendrait les systèmes d'autant plus coûteux qu'on ne pourrait plus profiter du fret. Pour ces raisons–là, il n'est pas possible de les dissocier.

Je voulais vous dire également que le fret est un passager qui ne se plaint pas. On n'a pas besoin de convaincre le fret ou de lui donner des explications. Autrement dit, dans la réalité le fret ne peut pas exiger de faire Toronto–Vancouver sans escale. Le transporteur peut décider de le promener un peu partout dans le système, le fret suivra. Même dans le marché le plus rentable, le marché de nuit, le fait qu'un paquet fasse escale à Louisville, Memphis ou Dayton, Ohio entre Toronto et Vancouver n'a absolument aucune importance. Le client, qu'il s'agisse du destinataire ou de l'expéditeur, n'a aucune idée de l'itinéraire emprunté par ce paquet, mais nous, dans l'Est, nous savons bien qui bénéficie du système.

[*Texte*]

The Chairman: You say you had been trying for several years to get into the air cargo business. Under deregulation you have been able to accomplish that. Are you happy you are in the business?

Mr. Tall: Yes, I enjoy this every day.

The Chairman: We appreciate your appearing before the committee today and wish you luck in your future operations.

Our next witnesses are from the Canadian Hotel Marketing and Sales Executives. Mr. Frank Snyder is the Executive Director; Ian Desjardins is the chairperson of Conference Canada, which is a related association; Bill Duron is President of MTCVA, the Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association. Welcome, gentlemen.

Gentlemen, I understand you do not have a written brief. However, we welcome you here and invite you to proceed with your oral presentation.

Mr. F. Snyder (Executive Director, Canadian Hotel Marketing and Sales Executives): Mr. Chairman, the Canadian Hotel Marketing and Sales Executives is a professional association which represents women and men who are on the front line of selling Canada's tourism product both internationally and domestically.

Air transportation is, of course, one of the major modes of moving people for inbound, outbound and internal tourism; thus the changes in this agreement may have a major impact on tourism.

We do not have a written brief today and we do not have a position statement on behalf of our members in CHMSE. We have responded to this public hearing, first of all, to applaud the recognition that the Canadian public should have an opportunity to help develop the negotiating strategy for a new Canada-U.S. United States Air Transportation Services Agreement.

• 1115

However, it does appear to us and to other associations and organizations that the time allotted for this consultation has been seriously limited. It has provided a hardship for us in allowing adequate consultation with our membership, which is spread across the nation.

I do have a couple of letters. One is from Destination Canada:

> The time allotted to prepare for these presentations has been very short and as such Destination Canada would like to have more time to study the ramifications prior to making any comment. As CHMSE has been alloted time, we would respectfully request that you indicate this to the Commons' committee.

The second one is from the Tourism Industry Association of Canada, TIAC:

[*Traduction*]

Le président: Vous dites que depuis plusieurs années, vous essayez de vous tailler une place dans le secteur du fret aérien. La déréglementation vous a donné cette possibilité, est-ce que vous êtes satisfait des résultats?

M. Tall: Oui, je m'en félicite chaque jour.

Le président: Nous vous remercions d'être venus devant notre Comité et nous vous souhaitons bonne chance dans vos entreprises.

Nous recevons maintenant les représentants de l'association Canadian Hotel Marketing and Sales Executives (Association canadienne des directeurs de la commercialisation et des ventes hôtelières). M. Frank Snyder est le directeur exécutif de cet organisme, Ian Desjardins est le président de Conference Canada, une association connexe et Bill Duron est président de la MTCVA, la Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association. Messieurs, vous êtes les bienvenus.

Messieurs, je crois savoir que vous n'avez pas de mémoire écrit mais vous êtes très bienvenus et nous écoutons votre intervention orale.

M. F. Snyder (directeur exécutif, Canadian Hotel Marketing and Sales Executives): Monsieur le président, la Canadian Hotel Marketing and Sales Executives est une association professionnelle qui représente des hommes et des femmes dont la tâche est de faire connaître les possibilités touristiques du Canada à l'intérieur aussi bien qu'à l'étranger.

Bien sûr, le transport aérien est l'un des modes de transport les plus empruntés par les touristes, qu'ils arrivent dans notre pays ou qu'ils se rendent à l'étranger. Toute modification à cette entente risque donc d'avoir un impact majeur sur le tourisme.

Nous n'avons pas apporté de mémoire écrit et nous ne sommes pas là pour défendre la position de nos membres du CHMSE. Si nous avons décidé d'assister à cette audience publique, c'est d'abord pour féliciter ceux qui ont pensé que le public canadien devrait avoir la possibilité de participer à l'établissement d'une stratégie de négociations pour un nouvel accord bilatéral Canada-États-Unis sur les services de transport aérien.

Cela dit, nous ne sommes pas la seule association ou organisation à penser que le temps consacré à cette consultation est très insuffisant. En effet, les délais imposés nous ont empêché de consulter suffisamment nos membres qui sont répartis dans tout le pays.

J'ai ici deux lettres, l'une d'entre elles de Destination Canada:

> Les délais accordés pour préparer ces interventions sont très courts et Destination Canada aimerait avoir le temps d'étudier tous les aspects de la question avant de formuler des observations. Puisque la CHMSE a obtenu une audience, nous vous demandons respectueusement de faire part de ces observations au comité de la Chambre des communes.

La deuxième lettre nous vient de l'Association de l'industrie touristique du Canada, l'AITC:

[*Text*]

As you are, we are equally concerned over the short time allowed for consultation by the committee. We would be pleased if you would express our concerns over timing when you appear before the committee. We are planning to solicit membership viewpoints and submit these to the minister prior to December 31.

Other organizations as well, such as the Canadian Society of Association Executives, the Meeting Planners International, were not aware of the opportunity to express their views, and they have very little information regarding open skies. They were not able to generate a response on such short notice, and this is a concern to those of us in the industry.

To have less than one month—that is the terms of the information we got—to respond to this committee regarding, "the most lucrative complex and comprehensive bilateral air relationship in the world" is unrealistic for us because many of the national organizations have regional and branch offices, and most of them are dependent on voluntary boards of directors.

So we hope, and we are here expressing our hope, that this is the beginning of consultation and of the consultation process, and that December 31 is but the end of the first phase of opportunities for input. We hope this continues throughout the negotiations.

The CHMSE members represent people from across the sectors of tourism, and a number of our members are also members of related organizations. The two people who have accompanied me today, to make some remarks on behalf of their organization, are Ian Desjardins, Chairperson of Conference Canada, and Bill Duron, President of the Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association. Mr. Duron is also a past president of the International Convention and Visitors Bureau Association and was a tourism representative on the free trade advisory group. I had asked them if they would please accompany me to provide some back-up information for any questions you may have.

Mr. Ian Desjardins (Canadian Hotel Marketing and Sales Executive, Chairperson, Conference Canada): Good morning. Thank you for the opportunity of being here with you this morning to outline our initial position with respect to open skies.

I certainly concur with Mr. Snyder, who has indicated that our organization is a volunteer organization very similar in nature to most associations in Canada, and that the time constraints we have had to develop a position so we could adequately provide counsel to this group has been limited. I would hope that consideration is given to Mr. Snyder's comments, because I certainly echo them.

It is obviously a pleasure for our organization, which is Conference Canada, to participate here this morning as this is a very important issue to our industry. It is very sensitive to our country and to all Canadians. Our organization, as I

[*Translation*]

Tout comme vous, nous déplorons que le comité ait décidé de limiter à ce point les consultations. Nous vous serions reconnaissants de lui faire part de nos préoccupations lorsque vous comparaîtrez devant lui. Nous avons l'intention de solliciter l'opinion de nos membres et de soumettre le résultat de cette consultation au ministre avant le 31 décembre.

Il y a d'autres organismes comme la Canadian Society of Association Executives (Société canadienne des directeurs d'associations), Meeting Planners International, etc., qui ne savaient pas que cette possibilité existait et qui sont très peu informés quant à l'ouverture des espaces aériens. Les délais prévus sont trop courts pour qu'ils aient pu préparer une intervention et c'est une situation qui nous préoccupe tous.

On nous a donné moins d'un mois, c'est du moins ce que nous avons compris, pour donner notre opinion sur «la relation bilatérale la plus lucrative, la plus complexe et la plus exhaustive au monde», un délai qui n'a rien de réaliste car la plupart des organismes nationaux ont des bureaux régionaux et des succursales dirigés le plus souvent par des conseils d'administration bénévoles.

Nous exprimons donc ici l'espoir que cet exercice est un début de consultation, et que le 31 décembre mettra fin seulement à une première phase de cette consultation. Nous espérons que cet exercice se poursuivra pendant toutes les négociations.

Les membres de la CHMSE représentent des entreprises de tous les secteurs du tourisme et une partie de nos membres font aussi partie d'organisations connexes. Aujourd'hui, je suis accompagné de deux personnes qui ont l'intention d'intervenir au nom de leur organisation; il s'agit de Ian Desjardins, président de Conference Canada, et de Bill Duron, président de la Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association. M. Duron a déjà été président de l'Association internationale des Offices des congrès et des visiteurs et il a représenté le secteur du tourisme au sein d'un groupe consultatif au moment des négociations sur le libre-échange. J'ai demandé à ces messieurs de m'accompagner pour m'aider à répondre à vos questions.

M. Ian Desjardins (Canadian Hotel Marketing and Sales Executive, président, Conference Canada): Bonjour. Je vous remercie d'avoir accepté de me rencontrer aujourd'hui, ce qui va me permettre de vous expliquer ce que nous pensons pour l'instant de l'ouverture des espaces aériens.

Je suis d'accord avec M. Snyder qui vous a dit que notre organisme, comme beaucoup d'autres associations canadiennes, fonctionne grâce à des bénévoles et que nous avons sérieusement manqué de temps pour préparer notre prise de position et pouvoir vous apporter une aide utile. J'espère que vous réfléchirez aux observations de M. Snyder, des observations auxquelles je m'associe entièrement.

Évidemment, Conference Canada est enchanté de pouvoir participer à cette discussion ce matin car, pour notre industrie, c'est un sujet particulièrement important. C'est d'ailleurs un sujet important pour l'ensemble du pays et pour

[*Texte*]

mentioned earlier, is a volunteer organization which is non-profit, whose constituents consist of hotels, convention centres, convention bureaux, provincial governments, transportation companies, and convention services companies from across Canada.

Conference Canada provides input to Tourism Canada and to the Department of External Affairs on matters relating to the formulation and implementation of market research, market intelligence, and related activities in the meetings, conventions, and incentive travel industry, primarily focused towards the United States but with emphasis also to the overseas markets.

We believe this is a very important issue to all of our constituents, present U.S. clients, and future U.S. clients. We fully support the re-opening of the bilateral discussions; and we believe a new bilateral agreement would enhance the existing lucrative meetings, conventions, and incentive travel component of tourism in Canada.

• 1120

We also believe the present bilateral agreement inhibits Canada's ability to compete with our competition south of the 49th parallel. We believe the existing agreement, struck in 1974, is outdated, and we understand that the basic principle and strategy of that agreement called for both countries to have equality of opportunity and equality of economic benefits. The continuation of this outdated agreement will place severe limitations on Canada's growth in the meetings, convention, and incentive travel market.

We believe the air service between the United States and Canada should be more cost effective and client driven. We believe consideration should be given to our present airport facilities to facilitate better the airline carriers, the end-user, and the U.S. customs and immigration staff requirements.

We believe that, properly negotiated, the new bilateral agreement will present our industry with an opportunity to expand tourism to Canada. We also believe that in isolated areas the U.S. market is underserved and Canada's potential has not reached maturity.

In summation, we believe the Hon. Douglas Lewis should extend the consultative process to consider how deregulation has changed the aviation industry in Canada and the United States and to focus on the financial imbalance in the present agreement and review the business practices that should be fully understood before negotiating with the United States.

The reopening of the bilateral discussions presents great potential for Canada and our industry. We support this initiative, but we also urge the Canadian government to utilize the appropriate talents to ensure the ongoing viability of the Canadian airline industry. Thank you.

[*Traduction*]

tous les Canadiens. Comme je l'ai dit plus tôt, nous sommes une organisation sans but lucratif, constituée de bénévoles et regroupant des hôtels, des centres de congrès, des bureaux de congrès, des gouvernements provinciaux, des compagnies de transport et des entreprises de services pour congrès dans tout le Canada.

Conference Canada seconde fréquemment Tourisme Canada et le ministère des Affaires extérieures, par exemple pour des études de marché, des sondages de marché et autres activités liées aux réunions, aux congrès et à l'industrie des voyages d'une façon générale, avec une insistance particulière sur les États-Unis mais également sur les marchés outre-mer.

Pour tous nos membres, pour nos clients américains actuels et pour nos clients américains futurs, c'est une question particulièrement importante. Nous sommes parfaitement d'accord pour qu'on reprenne les discussions bilatérales et nous pensons qu'une nouvelle entente bilatérale serait bénéfique pour les réunions et les congrès lucratifs que nous avons déjà et favoriserait les secteurs du tourisme qui sont liés aux déplacements.

D'un autre côté, nous pensons que l'accord bilatéral qui existe actuellement empêche le Canada de concurrencer efficacement les entreprises au sud du 49e parallèle. L'accord actuel, qui remonte à 1974 et qui est dépassé, était fondé sur le principe que les deux pays devaient être sur un pied d'égalité en ce qui concerne les possibilités commerciales et les retombées économiques. Si cet accord dépassé devait être maintenu, il constituerait un obstacle grave pour la croissance du secteur des congrès et des déplacements touristiques et autres, au Canada.

Les services aériens entre les États-Unis et le Canada devraient être régis plus étroitement par les coûts et par la demande. Il faudrait réétudier la situation des aéroports et mieux tenir compte des besoins des transporteurs aériens, des usagers et du personnel des services américains de douane et d'immigration.

Un nouvel accord bilatéral sérieusement négocié permettra à notre industrie de développer le tourisme au Canada. D'autre part, il y a certaines régions du marché américain qui sont mal desservies et le Canada n'exploite pas pleinement son potentiel.

En résumé, l'honorable Douglas Lewis devrait envisager d'élargir la consultation et se demander comment la déréglementation a changé l'industrie aérienne au Canada et aux États-Unis. Il devrait s'intéresser en particulier au déséquilibre financier imposé par l'accord en vigueur et remettre sérieusement en question les pratiques commerciales actuelles avant de négocier avec les États-Unis.

La réouverture des discussions bilatérales offre des possibilités importantes au Canada et à notre industrie. Nous sommes en faveur de cette initiative et nous demandons également au gouvernement canadien de faire appel à des spécialistes pour protéger la viabilité de l'industrie aérienne. Merci.

[*Text*]

Mr. Bill Duron (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives): I am with the Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association, which is a 900 company member trade association consisting of transportation companies, including airlines, hotels, restaurants, retail stores, convention suppliers, as well as suppliers to the industry such as financial institutions.

I come at the subject with some degree of experience, because during the Canada–U.S. Free Trade Agreement I had the opportunity to represent the tourism industry for the Minister of International Trade on the sectoral advisory group on international trade representing the tourism industry.

One of the subjects we were looking at very carefully was the proposal in the Free Trade Agreement to renegotiate the bilateral air agreement. I am just reading a paragraph from the report I submitted to the minister at that time:

> One of the strongest inhibitors to Canada's tourism growth in the United States is the relative lack of scheduled direct air access to many U.S. markets. Improvements have to start by always including the interests of the full tourism industry during bilateral negotiations of commercial airline activity.

It was very evident at that time, when I was involved with the Free Trade Agreement, that when governments negotiate bilateral air agreements it is done very much among the airlines as well as Transport Canada, but the implications of that agreement actually have many effects on other sectors, including accommodation, retail stores, restaurants, and so many others. So at that time it was observed that when you get into the subject of renegotiating a bilateral air agreement, please take into consideration all the sectors of industry that are affected by that potentially increased access.

As pointed out in an earlier submission on air transportation, one of the representatives on the sectoral advisory group was from the airline industry, and his submission included:

> Route exchanges are often drawn-out, sporadic efforts. This is evidenced by the fact that the current Canada-U.S. scheduled air service agreement came into effect 1966, with the last major route exchange being finalized in 1974. A more aggressive approach toward awarding air routes is certainly necessary in order to facilitate the movement of passengers between countries. Canada's proposal to provide limited reciprocal cabotage rights is also in the interests of the full tourism industry. If cabotage rights had been granted, Air Canada may not have discontinued the service between Dallas and Toronto.

[*Translation*]

M. Bill Duron (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives): Je fais partie de l'Association Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association, une association commerciale qui regroupe 900 compagnies membres, compagnies de transport, compagnies aériennes, hôtels, restaurants, magasins de détail, des fournisseurs de congrès et également des entreprises qui desservent l'industrie comme les institutions financières.

J'aborde cette question avec une certaine expérience puisque pendant les négociations sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, j'ai eu l'occasion de représenter l'industrie du tourisme pour le compte du ministre du Commerce international au sein d'un groupe consultatif sectoriel sur le commerce international.

Entre autres choses, nous avons étudié attentivement le projet de renégociation de l'accord bilatéral sur les services de transport aérien, un projet qui a fait surface lors des négociations sur le libre-échange. Je vous cite un paragraphe du rapport que j'avais soumis au ministre à l'époque.

> Un des obstacles les plus graves à l'expansion du tourisme canadien aux États-Unis réside dans la pénurie relative de liaisons aériennes directes et régulières avec un grand nombre de marchés américains. Si l'on veut améliorer la situation, il faudra commencer par défendre les intérêts de l'ensemble de l'industrie du tourisme lors de négociations bilatérales sur les services de transport aérien.

À l'époque, lorsque je discutais de l'Accord de libre-échange, j'ai eu l'impression très nette que lorsque les gouvernements négocient un accord bilatéral sur les services aériens, seules les compagnies aériennes participent à cet exercice avec Transport Canada, et pourtant, ce type d'accord a forcément des répercussions sur beaucoup d'autres secteurs, le logement, les magasins de détail, les restaurants, pour n'en citer que quelques-uns. À l'époque, nous avions donc insisté sur la nécesité de tenir compte de tous les secteurs de l'industrie qui risquent d'être touchés par cette intensification des services.

Comme je l'ai déjà dit lors d'une autre intervention au sujet des transports aériens, un des membres de ce groupe consultatif sectoriel représentait les compagnies aériennes et il avait observé, entres autres:

> Les échanges d'itinéraire sont souvent des efforts sporadiques et sans lendemain. Le fait que l'accord actuel sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis remonte à 1966, et le dernier échange d'initéraire à 1974, le prouve bien. Il est certain que pour faciliter la circulation des passagers entre les deux pays, il faudrait faire preuve de plus de dynamisme en ce qui concerne le partage des itinéraires. D'un autre côté, en proposant des droits de cabotage réciproques limités, le Canada défend également les intérêts de l'ensemble de l'industrie du tourisme. Si ces droits avaient existé, Air Canada n'aurait peut-être pas été forcé d'abandonner la ligne Dallas-Toronto.

[*Texte*]

• 1125

At the time that this paper was written, Air Canada was providing service between Toronto and Dallas, and our members had actually scheduled a sales promotion in Dallas to try to capture more business, with the understanding that we were going to have that direct air service. Unfortunately, because Air Canada was not able to pick up in Chicago, they discontinued the service. So for this reason we support cabotage rights.

In conclusion, we are very supportive of renegotiating the bilateral air agreement, very much in the way that will open up the skies and provide deeper access into the United States market.

For example, Washington, D.C., is the principal headquarter city for most of the trade associations and professional societies in the United States. The people who are in Washington are the major decision-makers or decision-influencers for about $30 billion worth of conventions and meetings that are staged a year.

We have an unfortunate situation because we do not have direct air access between Washington and Canadian cities, particularly this city. There is a perception in the minds of the association executives in Washington, D.C., that there is very limited access between the United States and Canada, as far as airlines are concerned.

Unfortunately, we always have to try to overcome that objection. If we had better access, we would not have that situation. In the area of conventions and meetings, more than 75% of the delegates to a convention fly in. So it is vitally important to have the best air access.

Across the country, as you know, the federal, municipal, and provincial governments have invested literally millions of dollars in special-purpose convention centres. This facility in Toronto was more $50 million at the time that it was built and we are looking at an expansion. We need deeper access into the United States market.

What Ian was saying is quite correct. If we have all this access and American airlines as well as Canadian airlines are able to provide more planes coming in and more passengers coming in, we certainly have to make sure that we have the facilities to accommodate them.

We definitely need an additional runway in Toronto. We have a new terminal coming in. If we are more aggressive in bilateral air negotiations, we will probably need a fourth. I am available for any questions.

Mr. Comuzzi: I welcome our guests this morning. I will ask a few questions that pertain to the tourism industry, the perception that you talk about. It will be based on how the infrastructure that we have here in Toronto and in other centres affects your business directly.

[*Traduction*]

À l'époque où ce document a été rédigé, Air Canada offrait une liaison entre Toronto et Dallas. Convaincus que nous allions avoir un service aérien direct vers cette destination, nos membres avaient prévu une campagne de promotion à Dallas pour essayer d'élargir leur clientèle. Malheureusement, comme Air Canada n'était pas en mesure d'embarquer des passagers à Chicago, la société a interrompu ce service. C'est pour cette raison que nous appuyons les droits de cabotage.

En conclusion, nous sommes en faveur de la renégociation de l'accord aérien bilatéral surtout parce qu'il favorisera l'ouverture des espaces aériens et qu'il fournira un meilleur accès au marché américain.

Ainsi, Washington, D.C., est le siège social de la plupart des associations commerciales et des sociétés professionnelles aux États-Unis. Les gens qui travaillent à Washington sont les principaux décideurs, ou en tout cas, ils peuvent influencer les décisions au sujet des congrès et rencontres d'une valeur d'environ 30 milliards de dollars qui sont organisés chaque année.

Il est malheureux que nous n'ayons pas un service aérien direct entre Washington et les villes canadiennes, et en particulier celle-ci. Les administrateurs de ces organisations installés à Washington, D.C., ont l'impression qu'il existe un service aérien fort limité entre les États-Unis et le Canada.

Malheureusement, il nous faut toujours essayer de contrer cette objection. Si nous avions un meilleur accès, nous n'en serions pas là. On sait que plus de 75 p. 100 des délégués qui participent à un congrès ou à une rencontre professionnelle s'y rendent en avion. Il est donc crucial d'avoir le meilleur accès aérien possible.

Comme vous le savez, les pouvoirs publics fédéraux, provinciaux et municipaux partout au pays ont investi des millions de dollars dans des centres de congrès thématiques. À Toronto, ce centre a coûté plus de 50 millions de dollars lorsqu'il a été construit et nous envisageons de l'agrandir. Chose certaine, il nous faut avoir un meilleur accès au marché américain.

Ian avait raison tout à l'heure. Si l'on a un meilleur accès, si les sociétés aériennes américaines et canadiennes sont en mesure de mieux desservir notre ville et que davantage de passagers débarquent ici, il faut nous assurer d'avoir les installations nécessaires pour les accueillir.

Il est indéniable qu'il nous faut une piste supplémentaire à Toronto. À l'heure actuelle, le nouvel aérogare est en cours de construction. Et si nous adoptons une attitude plus dynamique vis-à-vis des négociations aériennes bilatérales, nous aurons probablement besoin d'un quatrième aérogare. Je suis disposé à réponde à vos questions.

M. Comuzzi: Je souhaite la bienvenue à nos invités ce matin. Je vais poser quelques questions se rapportant à l'industrie du tourisme et à cette perception dont vous avez parlé. Je voudrais savoir de quelle façon l'infrastructure qui existe à Toronto et dans d'autres villes influe directement sur votre chiffre d'affaires.

[*Text*]

I am interested in what you said about perception. Do you think that Toronto's bid for the Olympics was affected because there was a perception that our present facilities were not that great?

There is nothing wrong with the air service, the air side. I am talking about the facilities that we have presently in place. Do you feel that affected our bid?

Mr. Duron: It did have an affect. I was on the board of directors of the Toronto–Ontario Olympic Council, and in discussions within the board of directors, as well as having met with the Evaluation Commission of the International Olympic Committee, I know that the facilities at Pearson International had a significant effect. There was not a great deal of confidence that those facilities would have been improved, even though we were able to show them terminal 3 was a very positive step. But they had the experience of terminal 1, and they were aware that we needed an additional runway. I think there is now an environmental assessment panel on an additional runway.

• 1130

There was concern that this community has built a city that is very much an international capital, a financial capital, a retailing capital, a marketing capital, all of that, but unfortunately our airport has not kept up with the necessity to provide access and transportation to all the markets this community is serving and doing business with. If we are going to renegotiate a bilateral air agreement that is going to provide better access, let us make sure we have the ground services to accommodate them.

Mr. Comuzzi: I think you have answered my question. I was hoping you would say that before we start inviting more people into this country, or this area, we had better make sure that our ground facilities can handle the increased volume.

Mr. Duron: The two have to go hand in hand.

Mr. Comuzzi: Given that this is going to take some time, do you feel we are using the facilities we have in the best way we can?

Mr. Duron: Terminal 1 is handling too much capacity. It is phenomenal the number of people arriving in that terminal relative to its physical capabilities. That is going to be eased considerably this spring when terminal 3 opens. American Airlines, a major carrier of business, both outbound and inbound, American and Canadian, will be moving to terminal 3. That is going to be a Godsend.

Mr. Comuzzi: The Canadian Airline Pilots Association and its former president, Norm Vindon, said that the only thing that terminal 3 is going to do is make our passengers wait a little longer. But they will wait in more comfort,

[*Translation*]

Ce que vous avez dit à propos de la perception des gens m'intéresse. Pensez-vous que la candidature de Toronto en tant que ville haute des olympiques n'a pas été retenue à cause de cette perception selon laquelle nos installations actuelles laissent à désirer?

Il n'y a rien qui cloche du côté du service aérien. Je parle des installations qui existent à l'heure actuelle. Pensez-vous que cela a été préjudiciable à notre candidature?

M. Duron: Cela a certainement joué. Je faisais partie du conseil d'administration du conseil olympique Toronto–Ontario et j'ai eu des entretiens avec les autres membres du conseil d'administration, ainsi qu'avec les représentants de la commission d'évaluation du Comité international olympique. Je sais pertinemment que l'on a tenu compte des installations à l'aéroport international Pearson. On ne croyait pas vraiment qu'il serait possible de les améliorer, même si nous avons été en mesure de présenter le troisième aérogare comme une étape très positive. Ces gens-là connaissaient l'aérogare 1, et ils savaient que nous avions besoin d'une piste supplémentaire. Je pense qu'à l'heure actuelle, un groupe d'évaluation environnementale étudie cette question de la piste supplémentaire.

Voilà ce qui inquiète: nous avons réussi à ériger une ville qui se place parmi les capitales internationales, qui est un centre financier, un haut lieu du marché du détail et de la commercialisation, mais malheureusement, il semble que notre aéroport n'ait pas réussi à fournir l'accès nécessaire à tous les marchés que la collectivité dessert et avec lesquels elle entretient des rapports commerciaux. Si nous entendons renégocier un accord aérien bilatéral afin d'obtenir un meilleur accès à la clientèle américaine, il faut s'assurer d'avoir les services au sol nécessaires pour les accueillir.

M. Comuzzi: Je pense que vous avez répondu à ma question. J'espérais que vous alliez dire qu'avant d'inviter davantage de gens à venir au Canada ou dans notre région, il fallait d'abord s'assurer que notre infrastructure au sol est adéquate pour faire face à un volume accru.

M. Duron: Il faut que les deux aillent de pair.

M. Comuzzi: Compte tenu du fait que cet objectif ne se concrétisera pas avant un certain temps, pensez-vous que nous utilisons au mieux les installations actuelles?

M. Duron: L'aérogare 1 est beaucoup trop achalandé. Il est phénoménal de voir le nombre de gens qu'accueille cet aérogare compte tenu de sa capacité matérielle de le faire. Évidemment, les choses vont s'améliorer considérablement au printemps lorsqu'on inaugurera l'aérogare 3. La société American Airlines, qui transporte énormément d'hommes d'affaires américains et canadiens qui font le trajet dans les deux sens déménagera à l'aérogare 3, ce qui sera une bénédiction du ciel.

M. Comuzzi: Selon l'ancien président de l'Association canadienne des pilotes de ligne, Norm Vindon, tout ce que nous gagnerons avec l'aérogare 3, c'est que les passagers attendront un peu plus longtemps, mais plus

[*Texte*]

because we still have not addressed the issue of the air-side problem of 72 or 74 landings and take-offs an hour. I appreciate what you said earlier, but we have to bring everything air side, ground side.

Mr. Duron: That is right; it is all connecting.

Mr. Snyder: It appears that we have the physical facilities to handle people once they are here. As for the hotel accommodations and convention facilities, we have great service throughout the country. But we have a problem moving people, and that is where our bottlenecks occur.

Mr. Comuzzi: It is obvious that this makes people avoid coming to an area. Let me give you an example. You happened to mention Washington. I was in Washington this week, and it was very easy to check into the US Air facility at the Washington National Airport. Very easy. It was easy to get to the airport. We do not have that in Toronto. When I compare that facility to Toronto... The same situation happened this week. Trying to get through, it was one of those nights. We do not have any public transportation, and when things get a little tough we usually do not have any form of transportation at all.

Mr. Desjardins: The U.S. Air facility at Washington National is relatively new. It is a fine facility. I can speak not only for Toronto but on behalf of all Canada. When an American delegate on tour is flying into Canada, he is going to wait in a bit more comfort. That is the initial reaction. When a delegate or attendee arrives in Toronto, using Toronto as the example only, that facility in terminal one looks like it is from 1950. That is the initial perception of coming to metropolitan Toronto or most principal cities across Canada. Conference Canada certainly supports this initiative, but I think we have to look at the infrastructure to ensure that all aspects of this are taken care of.

• 1135

Mr. Comuzzi: We do not use the facilities we have to the best advantage. We waited, in a snow storm. It was cold there the other night, below zero. If you wanted to get a taxi you had to wait outside. Taxis were running about an hour late, and we stood outside for an hour—60 or 70 of us in line. I asked the person if could we wait inside. The word was, if you want a taxi you are going to wait outside. You would avoid Pearson like the plague if you had to come back. Of course, we do not have that luxury in Canada.

Mr. Duron: Certainly there have to be a lot of improvements to the airport facilities, particularly in this city, relative to the number of passengers that fly in and could potentially fly in if you had a more aggressive bilateral air

[*Traduction*]

confortablement. En effet, nous n'avons pas encore réglé le problème aérien que posent 72 ou 74 décollages et atterrissages l'heure. D'ailleurs, cela va dans le sens de ce que vous avez dit tout à l'heure. Il nous faut harmoniser le volet aérien et le volet terrestre.

M. Duron: C'est exact. Tout cela est lié.

M. Snyder: Il semble que nous avons les installations matérielles nécessaires pour accueillir les gens une fois qu'ils sont arrivés ici. Pour ce qui est des hôtels et des centres de congrès, nous disposons de services remarquables partout au pays. Cependant, le transport nous cause des problèmes. C'est là que se produit un goulot d'étranglement.

M. Comuzzi: Il est évident que c'est la raison pour laquelle les gens évitent de se rendre dans une région. Permettez-moi de vous donner un exemple. Tout à l'heure, vous avez mentionné Washington. J'étais moi-même à Washington cette semaine, et il m'a été très facile de m'enregistrer au comptoir de la US Air à l'aéroport national de Washington. Cela a été un jeu d'enfant, tout comme me rendre à l'aéroport. Ce n'est pas le cas à Toronto. Lorsque je compare cet aéroport à celui de Toronto... Encore cette semaine, j'ai eu des difficultés. C'était une de ces soirées où c'est un cauchemar d'essayer de se rendre à destination. Nous n'avons pas de transport en commun, et lorsque la température se gâte, bien souvent, nous nous retrouvons sans moyen de transport du tout.

M. Desjardins: L'aérogare de la US Air à l'aéroport national de Washington est relativement neuf. C'est un bel immeuble. À cet égard, je peux parler non seulement pour Toronto mais pour l'ensemble du Canada. Lorsqu'un délégué américain qui fait une tournée atterrit au Canada, il s'attend à un peu plus de confort. Sa réaction initiale est importante. Lorsqu'un délégué ou un participant à un congrès arrive à Toronto—et je me sers de Toronto comme d'un exemple seulement—il entre dans un aérogare qui semble dater des années 50. C'est ce qui marque sa perception initiale à son arrivée dans la métropole de Toronto ou dans les principales villes du Canada. Conference Canada appuie certainement cette initiative, mais je pense qu'il faut examiner de près l'infrastructure pour s'assurer que l'on tient compte de tous les aspects pertinents.

M. Comuzzi: Nous n'utilisons pas à bon escient les installations dont nous disposons. Nous avons attendu dehors, dans le blizzard. Il faisait froid l'autre soir, sous zéro. Pour avoir un taxi, il fallait attendre dehors. Les taxis avaient environ une heure de retard et nous nous sommes retrouvés une soixantaine de personnes à attendre en file à l'extérieur. J'ai demandé à un responsable si nous pouvions attendre à l'intérieur. On m'a dit que pour prendre un taxi, il fallait attendre dehors. Si cela arrivait à un visiteur, vous pouvez être sûr qu'il éviterait Pearson comme la peste s'il devait revenir au Canada. Évidemment, nous, les Canadiens, nous n'avons pas le choix.

M. Duron: Il ne fait aucun doute qu'il faut améliorer grandement les installations aéroportuaires, particulièrement dans cette ville, surtout si l'on tient compte du nombre de voyageurs qui atterrissent ici et qui pourraient atterrir ici si

[*Text*]

agreement. However, I think we have to put this in perspective. It is well known within this trade that most airports are a pain in the neck. When you had deregulation of the airlines, most of the communities were not prepared to handle the increased air traffic. Fortunately, a number of cities have made very aggressive moves to improve their facilities: Dallas, Atlanta, Nashville, Tampa. But relatively speaking, with the increased volume of passenger traffic and the number of airports that have not been able to keep up, Toronto is about average. We now have an opportunity to renegotiate a bilateral agreement that is going to provide much better access. It is necessary that the airport facilities, including runways, are able to accommodate that increased traffic.

Mr. Schneider: As someone from Saskatchewan, I think the whole Olympic process is primitive, masochistic, and all the negative things I can think of. Why it should cost the community $60 million to get its town recognized as a place that can hold something like this is absolutely beyond me. I am concerned with where that is going, but it is another issue. Still, it relates to the statement that Toronto was faulted partly because of a difficulty in moving people. Is this only an airport problem, or is it a problem once the people leave the airport?

Mr. Duron: The main focus of the problem is our airport facilities. As for movement within the city, we can offer an opinion, but I think you are more interested in the bilateral air agreement.

Mr. Schneider: Is this a problem of how to handle people at the airport, or is it also a problem of how they leave the airport? I am not concerned with what happens once they get into the community. Is it an airport infrastructure problem, or is it a Ontario highways infrastructure problem?

Mr. Duron: It is an airport problem. As for getting to the airport, it is very convenient. There is plenty of ground transportation to get people to the airport.

Mr. Schneider: I do not want to belittle the problems at Pearson, but I have not really had any major problems coming and going. I am just trying to get to the bottom of whether this is a problem of perception, or whether the air-side facilities are actually totally incapable. I just pass through, I guess.

• 1140

Mr. Duron: They are quite incapable. If you focus on terminal 1, or on ground transportation from the airport, particularly at peak times like 4 p.m. to 7 p.m., you have difficulties. Customs and immigration has improved

[*Translation*]

l'on avait une entente aérienne bilatérale plus intéressante. Cependant, je pense qu'il faut mettre les choses en perspective. Dans les milieux touristiques, tout le monde sait que la plupart des aéroports sont désagréables. Au moment de la déréglementation, la plupart des collectivités n'étaient pas préparées à accueillir un trafic aérien accru. Heureusement, un certain nombre de villes ont pris des mesures très énergiques pour améliorer leurs installations: Dallas, Atlanta, Nashville et Tampa en sont des exemples. Mais toute chose étant relative, si l'on considère l'accroissement du volume du trafic voyageur et le nombre des aéroports qui n'ont pas été en mesure de faire face à la demande, Toronto se situe dans la moyenne. Il nous est maintenant donné de renégocier une entente bilatérale qui nous assurera un meilleur accès aux marchés extérieurs. Il faut absolument que les installations aéroportuaires, y compris les pistes, puissent faire face à cette augmentation du trafic.

M. Schneider: En tant que résident de la Saskatchewan, je pense que le processus de sélection du site des Olympiques est primitif, masochiste. Je manque de mots pour exprimer tout le mal que j'en pense. Je ne vois pas pourquoi il devrait en coûter 60 millions à une ville pour faire reconnaître qu'elle est en mesure d'accueillir un événement comme celui-là. Cela me dépasse complètement. Je me demande où l'on s'en va avec les Jeux olympiques, mais c'est une autre affaire. Mais cela fait suite à l'affirmation selon laquelle les problèmes de transport de Toronto lui ont porté partiellement préjudice. S'agit-il uniquement d'un problème lié à l'aéroport ou se problème se perpétue-t-il une fois que les gens ont quitté l'aéroport?

M. Duron: Ce sont surtout les installations aéroportuaires qui font problème. Pour ce qui est des déplacements au sein de la ville même, nous avons une opinion, mais si je ne m'abuse, c'est surtout l'entente aérienne bilatérale qui vous intéresse.

M. Schneider: Le problème est-il lié à l'accueil des gens à l'aéroport ou à la façon dont ils quittent l'aéroport? Je ne veux pas savoir ce qui se passe une fois qu'ils sont arrivés dans la collectivité. Est-ce un problème d'infrastructure aéroportuaire ou un problème d'infrastructure routière auquel nous faisons face en Ontario?

M. Duron: C'est un problème aéroportuaire. Pour ce qui est de se rendre à l'aéroport, c'est très facile. Il y a énormément d'autobus qui transportent les gens à l'aéroport.

M. Schneider: Je ne veux pas minimiser les problèmes de l'aéroport Pearson, mais personnellement, je n'ai pas vraiment eu de problèmes sérieux à m'y rendre et à en revenir. Tout ce que je veux savoir, c'est s'il s'agit d'un problème de perception ou si les installations aéroportuaires laissent effectivement beaucoup à désirer. Pour ma part, je ne fais que passer.

M. Duron: Elles laissent beaucoup à désirer. Si vous voulez vous rendre au terminal 1 ou le quitter, ou si vous cherchez transport au sol de l'aéroport, en particulier entre les heures de pointe, de 16 heures à 19 heures, vous avez des

[*Texte*]

drastically, with the number of people accommodating visitors when they come into the city. In the context of renegotiating a bilateral air agreement, which will ultimately increase the traffic, you have to look at being able to service them on the ground, including the runway.

Mr. Schneider: It seems as though our discussion has taken us to a chicken-and-egg scenario. On the one hand, people are saying to get right into those negotiations, get a better deal. On the other hand, people are saying not to do that sort of thing until such time as we are sure we have our air-side facilities looked after. One cannot occur without the other. I just do not know which is first.

Mr. Duron: The positive thing in this community is that there are negotiations going on right now with regard to privatizing Pearson International. You will find that as the government is negotiating a bilateral agreement, at the same time there will be negotiations and movement toward improving the facilities of Pearson International.

Mr. Schneider: I have a note on cabotage. I cannot remember how we got into that subject, but I think you said you were supportive of cabotage line by line in the United States?

Mr. Duron: That is right.

Mr. Schneider: We have heard a comment, I think from Air Canada, that there were only five or six destinations in Canada that have any appeal to the American airlines. Those five or six destinations are the heart and pulse of the Canadian aviation industry. If we were to pursue line-by-line cabotage in the United States, there would have to be some reciprocity. Would that whole subject area not cause the demise of Canada's two major airlines?

Mr. Duron: When the Free Trade Agreement was being negotiated, they were advocating limited reciprocal cabotage rights. They were looking at phasing it in and being careful as to the awarding of cabotage rights. I think you have to be guided by the Canadian airlines on how you go about doing this.

We are suggesting that the balance of the industry is very dependent on having deeper access into the United States market. Please do not just take the position of the airlines without considering the full interest of all the other sectors that are going to benefit from this agreement.

Mr. Schneider: You had hoped we would do precisely that. We have heard some people say that observer status during the time of negotiations would be helpful not only to the process but also to those who are not as directly related as the airlines. Maybe they are as directly related, but we have not recognized them as being directly related. Do you support observer status? Who might you suggest we should lean to for some input during the negotiations?

Mr. Duron: We would support the idea of observer status if it offered some influence on the direction that was taken in the negotiations. If we just sat there and watched the airlines ask for protection, and we could do nothing about it, then our use would be limited. On the other hand, if you sought the advice of organizations such as the tourism industry association of Canada, the Canadian Hotel and Sales and Marketing Association, or Destination Canada, whose

[*Traduction*]

difficultés. Les modalités de douane et d'immigration se sont énormément améliorées et on a beaucoup plus de gens qui s'occupent des visiteurs qui arrivent dans la ville. Quand on renégocie un accord aérien bilatéral qui va entraîner une augmentation du trafic, il faut penser à leur fournir les services voulus au sol, et ça comprend la piste d'atterrissage.

M. Schneider: Je pense que notre discussion tourne autour du problème de l'oeuf et de la poule. D'un côté, les gens nous disent de commencer à négocier tout de suite pour obtenir de meilleures conditions. D'autre part, il y en a qui nous disent d'attendre d'avoir les installations aéroportuaires voulues. Les deux vont de pair mais je ne sais pas ce qui vient en premier.

M. Duron: Ce qui est bon pour la communauté, c'est qu'en ce moment se déroulent des négociations en vue de privatiser l'aéroport international Pearson. Vous allez voir que lorsque le gouvernement va commencer à négocier l'accord bilatéral, on va négocier parallèlement la modernisation de l'aéroport international Pearson.

M. Schneider: J'ai une note sur le cabotage. Je ne sais pas comment le sujet est venu sur la table, mais je pense que vous avez dit être en faveur de donner le droit de cabotage aux lignes aériennes sur une base individuelle aux États-Unis.

M. Duron: C'est exact.

M. Schneider: Quelqu'un nous a dit, je pense que c'était le représentant d'Air Canada, que les lignes américaines ne souhaitaient desservir que cinq ou six villes canadiennes qui sont les centres d'activités de l'industrie aérienne au Canada. Si l'on essayait d'obtenir ce cabotage par lignes aériennes aux États-Unis, il faudrait une sorte de réciprocité. Ne pensez-vous pas que cela risquerait d'entraîner la faillite des deux principales lignes aériennes canadiennes?

M. Duron: Lorsqu'on a négocié l'Accord de libre-échange, on préconisait des droits de cabotage réciproques limités, qui seraient accordés progressivement et de façon prudente. Je pense qu'à cet égard vous devez vous laisser guider par les lignes aériennes canadiennes.

À notre avis, le reste de notre industrie a vraiment besoin d'avoir accès aux marchés américains plus éloignés. J'espère qu'en négociant, vous n'aurez pas tellement à l'esprit le sort des lignes aériennes et que vous tiendrez compte des intérêts des autres secteurs qui sont susceptibles d'en bénéficier.

M. Schneider: C'est en effet ce que vous souhaitez. Certains témoins nous ont dit que la présence d'observateurs au cours de négociations non seulement faciliterait le processus mais serait également utile pour ceux qui ne sont pas directement liés aux lignes aériennes ou qui le sont peut-être, mais pas de façon officielle. Êtes-vous en faveur d'autoriser la présence d'observateurs? Avez-vous quelqu'un à l'esprit qui pourrait apporter sa contribution aux négociations?

M. Duron: Nous serions en faveur d'autoriser la présence d'observateurs si cela permettait d'influencer le cours des négociations. Par contre, l'observateur qui devrait se contenter de quitter les lignes aériennes et de réclamer une protection, sans pouvoir intervenir, ne serait que d'une utilité limitée. D'autre part, si vous demandiez l'avis d'organismes tels que l'Association de l'industrie touristique du Canada, la Canadian Hotel and Sales and Marketing

[*Text*]

members are all those companies and public facilities that are dependent on deeper access to the United States, I think you would be able to get the best input.

• 1145

Mr. Schneider: With respect to your not having a formalized position in force, we have received input travelling across Canada, and have found that the more democratic the institution, the more time they need. You represent that aspect. Those more in control of the day-to-day operations had a position immediately, as you have been able to pick out from today.

Does the December 31 timeframe provide your industry with enough time to provide some input? I see a shaking of the head to the contrary. If not, what length of time do you think you would need?

Mr. Desjardins: I would suggest that February 15 would be giving us suitable time to consult with our constituents to adequately represent our interest and also to adequately represent Canada's interest in these agreements.

Mr. Snyder: I would think that normally it requires about a three-month turnaround to consult with constituents right across the country. The problem with December 31 is that we lose 10 days to the festive season. It is very difficult to co-ordinate things and to get input at that point. We actually have until about December 18. If we do not have it before then, we are not going to be able to get anything to you by December 31.

Mr. Schneider: Can we expect something?

Mr. Snyder: There will be something. As to how complete it will be, we will just have to do the best we can. We do appreciate the opportunity.

Mr. Duron: One of the recommendations I would offer you is that you find some way of making an official appointment from someone in the tourism industry.

One of the things you have to appreciate is that...let us take the Tourism Industry Association of Canada. Some of their principal members are airlines. That organization will be influenced considerably by the airlines. In this case, where I was appointed to represent the tourism industry, I was not acting for the Tourism Industry Association of Canada or even my own employer, the Convention and Visitors Association. I was able to offer a very, very objective point of view. It was my own view based on the experience as well as the input I would have from various sectors.

I think you have to appreciate that in democratic, voluntary organizations, there is pushing and shoving and pulling from various special interests, airlines being one of them. You would be well served if you sought an appointment that was not bound to just carry the message of their members.

Mr. Volpe: Welcome, gentlemen. Maybe we can just refocus again; I thought we were going to be speaking about the bilateral agreement, the open skies concept. We have moved on to another equally important topic.

[*Translation*]

Association ou Destination Canada dont les membres sont des compagnies aériennes et des installations publiques qui ont besoin d'avoir accès aux marchés américains éloignés, je pense que vous auriez la meilleure contribution possible.

M. Schneider: Vous n'avez peut-être pas de position officielle, et lors de nos déplacements dans le pays, nous avons entendu bien des observations et nous nous sommes aperçus que plus une institution est démocratisée, plus il lui faut de temps pour prendre position. C'est cet aspect que vous représentez. Comme vous avez pu vous en rendre compte aujourd'hui, les responsables des activités quotidiennes ont pris position tout de suite.

Est-ce que votre industrie a le temps voulu pour apporter sa contribution d'ici le 31 décembre? Je vois que vous hochez la tête négativement. Dans ce cas, combien de temps vous faudrait-il, pensez-vous?

M. Desjardins: Je pense que d'ici le 15 février, nous aurions le temps de prendre contact avec nos commettants pour pouvoir défendre leurs intérêts et ceux du Canada lors de ces négociations.

M. Snyder: Je pense qu'en général, il faut compter trois mois pour consulter tous les Canadiens. La date limite du 31 décembre pose un problème en ce sens que nous perdons 10 jours qui sont des jours de fête. Ce n'est pas le moment choisi pour coordonner certaines activités et obtenir des contributions. De fait, nous avons jusqu'au 18 décembre car si nous ne l'avons pas fait d'ici là, nous n'aurons rien fait de plus au 31 décembre.

M. Schneider: Peut-on compter sur quelque chose?

M. Snyder: Il y aura quelque chose. Reste à savoir si cela suffira; nous ferons simplement de notre mieux. Nous vous remercions de nous avoir donné cette possibilité.

M. Duron: Je vous conseille d'essayer de faire nommer officiellement un représentant de l'industrie touristique.

Nous nous sommes rendus compte entre autres que... prenons le cas de l'Association de l'industrie touristique du Canada dont les principaux membres sont des lignes aériennes et qui est donc fortement influencée par ces dernières. J'ai été choisi comme représentant de l'industrie touristique, sinon je n'aurais pas pu représenter ses vues ni même celles de mon employeur, l'Office des congrès et des visiteurs. J'ai ainsi pu présenter un point de vue extrêmement objectif, soit mon opinion propre modelée par les contributions faites par divers secteurs.

Je pense que vous vous rendez compte que dans des organismes bénévoles démocratiques, chacun ramène un peu la couverture à soi, c'est le cas pour les lignes aériennes. Vous auriez donc tout intérêt à choisir pour représentant quelqu'un qui ne soit pas simplement le porte-parole des lignes aériennes.

M. Volpe: Bienvenue, messieurs. Pour revenir à nos moutons, je pensais que vous alliez nous parler de l'accord bilatéral, la notion de ciels ouverts, mais nous avons passé à un autre sujet qui est tout aussi important.

[*Texte*]

I just wondered whether you would share with me, as a Torontonian, your perception, as transmitted to you by all the travellers you obviously have contact with, that Toronto's Pearson International Airport has achieved the reputation as being probably the worst in the Western world. Is that what you were telling us?

Mr. Duron: I can only quote from some trade journals in the United States—

Mr. Volpe: That is like a yes to me. I do not want to interrupt you.

Mr. Duron: —where some have referred to it as "Beirut International".

Mr. Volpe: Without engaging in partisanship, because you were alluding to a larger problem, it is instructive that you would say that. Members around this table are not really aware of the impact of that kind of image both for Toronto and for the larger tourism industry. Some of the government members around the table are not as sensitive to the magnitude of that problem. I think we have heard an expression in that regard, so I am glad you were able to say it for us.

• 1150

You said two things that I want to go back to. One is the problem that you see being resolved by privatizing the operations ground-side at the airport and how it will provide for a much better first impression for all travellers.

Mr. Duron: I am not suggesting that privatization is the only answer. I am suggesting to you that there is enough private interest in trying to improve the facilities that are there, which is a very good thing.

Mr. Kaplan: That is a very different thing.

Mr. Volpe: A very different thing. I wondered when you were saying it whether Torontonians were going to be able to afford to go there.

On the question of affordability—and I guess I would refer to you more than to the other two gentlemen—you focused mostly on the consequences or benefits of air traffic for the full tourism industry. You have said on four separate occasions, I think, that Canada needs access into the American market. As one of the unwashed, I would have thought we would have wanted to have the Americans come here. Access for us down into the United States, unless it comes attached with reciprocal travelling over here, is not going to do anything for our tourism or conferences industry or for any of the attendant industries that depend on travel in North America.

Other witnesses this morning and, I gather, those on other occasions have also pointed out that what we have to benefit is tremendous, if we can market ourselves into a market that is 10 times our size, provided we can get them over here. This is from the tourism side.

Mr. Duron: Maybe I did not communicate it correctly. When I was speaking of access, I was speaking as an exporter. Tourism is the third-largest export industry in the country. When I say "access", I mean access to a market to

[*Traduction*]

Comme Torontois, vous avez bien entendu des contacts avec les voyageurs et ce que vous me dites, si je ne me trompe pas, c'est que ces voyageurs ont l'impression que l'Aéroport international de Toronto, Pearson, a la pire réputation de tous les aéroports des pays industrialisés. C'est bien ça?

M. Duron: Je veux simplement vous lire ce que disent les journaux commerciaux américains spécialisés. . .

M. Volpe: Autrement dit, c'est oui. Pardonnez-moi de vous avoir interrompu.

M. Duron: . . .qui parlent dans certains cas d'un «Beyrouth international».

M. Volpe: C'est intéressant ce que vous dites. Je ne fais pas preuve de partisanerie parce que vous parlez d'un problème plus important. Les députés ici présents ignorent en fait l'impact de cette réputation à la fois pour Toronto et pour l'industrie touristique dans son ensemble. Certains des députés de la majorité semblent moins se rendre compte que d'autres de l'ampleur du problème. C'est pourquoi je me réjouis de vous entendre citer cette comparaison.

Il y a deux choses vous avez dites sur lesquelles j'aimerais revenir. L'une d'entre elles est le problème que vous voyez se résoudre par la privatisation des activités au sol de l'aéroport, ce qui donnerait une bien meilleure première impression aux voyageurs.

M. Duron: Je n'ai pas dit que la privatisation était la solution. J'ai simplement dit qu'il y avait suffisamment de compagnies privées qui ont manifesté le désir d'améliorer les installations existantes, ce qui est une excellente idée.

M. Kaplan: C'est une autre paire de manches.

M. Volpe: En effet. En vous écoutant, je me suis demandé si vous vouliez dire que les Torontois ne pourraient peut-être pas se le permettre.

De ce côté-là—et c'est à vous que je m'adresse plutôt qu'aux deux autres messieurs—vous avez surtout parlé de l'influence bénéfique que la circulation aérienne a sur l'industrie touristique. À quatre reprises, je pense, vous avez dit que le Canada devait pouvoir pénétrer le marché américain. Comme tout prolétaire, j'aurais pensé que c'est l'inverse que nous souhaitions. Si l'on nous permet de pénétrer le marché américain, mais qu'il n'y a pas d'accord réciproque avec les États-Unis, cela ne servira à rien pour l'industrie touristique ni pour les conférences et tous les secteurs qui, en Amérique du Nord, sont tributaires du nombre de voyageurs.

D'autres témoins ce matin et lors d'autres témoignages nous ont fait remarquer également que ce serait très utile pour nous d'avoir accès à un marché dix fois plus gros que le nôtre, à condition de pouvoir créer l'achalandage chez nous. Il s'agissait de témoins de l'industrie touristique.

M. Duron: Je me suis peut-être mal exprimé. Quand je parlais d'accès au marché, je parlais en tant qu'exportateur. Le tourisme est la troisième industrie d'exportation en importance au pays. Quand je parle «d'accès», je veux dire

[*Text*]

come here, not so much for us to have access to travel into the United States, but more so to have the equipment available to be able to bring passengers into Canada. This is what I mean by access.

Mr. Volpe: One of our other colleagues mentioned in an earlier question that perhaps the question of cabotage might not necessarily translate itself into that kind of accessibility, inasmuch as we have very limited cabotage to offer that would be attractive to some of the big airlines in the United States. In your own mind—and I am sure you could explain this very briefly—how is cabotage is going to improve your market share?

Mr. Duron: Right now it is beyond my realm of expertise. All I know is that for Air Canada, as an example, it was wonderful, great news to be able to say to the marketplace that they have direct air access from Dallas or better access from Dallas. Air Canada could not survive on the route, simply because they could not pick up at Chicago. There was not enough traffic.

Now, if it means having some type of limited cabotage rights in order to ensure the full accessibility, this is just fine. We are suggesting, with regard to the other elements of the industry, that while we may not have the perfect answer on what the cabotage should be, make sure the full interests of tourism are at the table when it is being discussed.

Mr. Volpe: I am wondering what would happen to the industry. How sensitive and how fragile—if I may use that word—will it be in the eventuality of what other witnesses have indicated is going to materialize; that is, once you establish cabotage rights for American carriers and you have the establishment of American carriers and the decline, if not the collapse, of American carriers? How sensitive or fragile will the tourism industry be if market situations then allow for the collapse of some of those American carriers that have displaced the Canadian market?

Mr. Duron: There is no question that it will be detrimental. If certain airlines are going to go down as a result of all of these negotiations and open skies and everything like that, certainly it is not going to be in the interest of the rest of the industry.

Mr. Volpe: I am talking just about the Canadian component. If we go into the area and we accept the scenario given to us by other witnesses, that the local national carriers will disappear when the economic imperatives that will come to play later on will be determined elsewhere, your industry will be without any kind of protection at all. I am wondering whether you would not want those safeguards in any kind of bilateral agreement.

• 1155

Mr. Duron: It is tough to offer an opinion on it right now because we do not know enough about it.

Mr. Chadwick: You talked about Pearson. It interests me because that is my riding. You push the fact that Pearson is the answer, but why are you not pushing for another airport or, another example, a place or location of an airport that is

[*Translation*]

accès à un marché susceptible d'attirer ces voyageurs, pas tellement de nous permettre de voyager à l'intérieur des États-Unis, mais bien plutôt d'avoir l'équipement nécessaire pour accueillir des voyageurs au Canada. C'est ce que j'entendais par là.

M. Volpe: En réponse à une question qui lui avait été posée plus tôt, un de vos collègues a répondu que la question du cabotage n'était pas nécessairement liée à ce genre d'accès, dans la mesure où nous pouvons offrir très peu de cabotage susceptible d'intéresser les grosses lignes aériennes américaines. À votre avis—je suis sûr que vous pourrez nous répondre rapidement—pourquoi pensez-vous que le cabotage permettrait d'accroître notre part du marché?

M. Duron: Ce sujet n'est pas vraiment dans mes cordes. Tout ce que je sais, c'est que dans le cas d'Air Canada, par exemple, la compagnie a été ravie d'annoncer que désormais elle pouvait assurer un vol direct à Dallas et en revenir plus facilement. Cette liaison ne serait pas viable pour Air Canada qui ne serait pas en mesure de prendre des passagers à Chicago, en raison de la petite demande.

Si en accordant des droits de cabotage limités on garantit ce plein accès, je n'ai pas d'objection. Pour ce qui est des autres secteurs de l'industrie, même si nous ne savons pas vraiment ce que devraient être ces droits de cabotage, nous voulons être sûrs de défendre les intérêts de l'industrie touristique à la table de négociation.

M. Volpe: Je me demande ce qu'il arriverait à l'industrie touristique et dans quelle mesure elle serait fragile et vulnérable—si vous me passez l'expression—si les possibilités mentionnées par d'autres témoins se concrétisaient, autrement dit si on accordait des droits de cabotage aux lignes aériennes américaines et s'il advenait que ces lignes périclitent et même disparaissent. En effet, si ces lignes aériennes américaines qui auraient remplacé les lignes canadiennes venaient à disparaître, quelles en seraient les répercussions sur l'industrie touristique?

M. Duron: Les répercussions seraient délétères, il va sans dire. Si les négociations et l'adoption du principe de ciels ouverts faisaient péricliter certaines lignes aériennes, là ce sera bien sûr au détriment du reste de l'industrie.

M. Volpe: Je parlais uniquement du côté canadien. Si on accepte le scénario que d'autres témoins nous ont décrit, c'est-à-dire que les transporteurs nationaux canadiens vont disparaître lorsque les impératifs économiques qui entreront en jeu plus tard seront déterminés ailleurs, votre industrie se retrouvera sans la moindre protection. Il me semble donc qu'il vous faudrait des garanties dans un quelconque accord bilatéral.

M. Duron: C'est difficile de se prononcer pour le moment parce que nous n'en savons pas suffisamment.

M. Chadwick: Vous avez parlé de l'aéroport Pearson. Cela m'intéresse parce que cet aéroport se trouve dans ma circonscription. Vous avez insisté pour dire que l'aéroport Pearson est la solution, mais pourquoi ne préconisez-vous pas

[*Texte*]

just absolutely perfect for Metro Toronto, which happens to be the island, which has a great expanse of open space around it? I do not understand why you have not been pushing that aspect of transportation if you feel there is a place, and Metro Toronto is the place where you want to have that great impact. Are you into the Mirabel syndrome?

Mr. Duron: No. Again this is very, very broad brush, because to get into the full service capabilities of the airport would take hours, as you well know. We do, however, feel that given the will there is enough capacity and enough land at Pearson International to provide better service.

Mr. Chadwick: Including the air lanes?

Mr. Duron: Yes.

Mr. Chadwick: I understand the air lanes are crowded becasue we have a capacity problem in the air with Detroit encroaching on us also. My understanding is that west of Toronto we are coming to some pretty serious problems in the air, as well as on the ground.

There comes a time when all your facility is absolutely used up. You could put all the runways you want in there, but if you do not have the air space—

Mr. Duron: What we are suggesting is that, in concert with the bilateral air negotiations to open the skies, all those other considerations need to be looked at. From what I gather there is an environmental assessment panel right now that is looking at the facilities at Pearson as well as alternate airport facilities.

Mr. Desjardins: Dealing with operating hours, as an example, I think what has to be done is a review of Pearson environmentally, and also the operating capabilities of it. In the event that after the study is conducted there is a necessity for a new airport in Metropolitan Toronto, we as industry would welcome that.

The Chairman: There are two questions that have come to the chair's attention that one of our committee members has asked to be addressed. He has put it into my hands because he felt that I control the time wisely.

One point he would like to put to the witnesses is the effect on Pearson of a local airport authority, and he would also like you to address the question of how important you feel pre-clearance is.

Mr. Desjardins: From a pre-clearance standpoint an official position has not been obtained by Conference Canada. An observation, if you will, would be that I think we heartily endorse the pre-clearance process. It enables the traveller to clear customs—as examples, in Toronto, Calgary, Vancouver—prior to arriving at their final destination in Canada.

[*Traduction*]

la construction d'un autre aéroport ou encore, pour prendre un autre exemple, un endroit ou un aéroport qui est absolument idéal pour l'agglomération de Toronto, c'est-à-dire l'île, qui est entourée de grands espaces vides? Je ne comprends pas pourquoi vous ne favorisez pas cette solution, si vous voulez provoquer un grand essor des transports dans la région de Toronto. Êtes-vous atteint du syndrome de Mirabel?

M. Duron: No. Je répète que nous traitons de la question très superficiellement, parce qu'il faudrait des heures, comme vous le savez bien, pour entrer dans les détails quant aux possibilités de l'aéroport. Nous estimons toutefois qu'il y a suffisament d'espace et de capacité à l'aéroport international Pearson pour offrir un meilleur service; il suffit de le vouloir.

M. Chadwick: Y compris les corridors aériens?

M. Duron: Oui.

M. Chadwick: On me dit que les corridors aériens sont encombrés et que nous avons un problème de capacité dans les airs puisque le trafic de Détroit empiète également sur notre territoire. Si je comprends bien, à l'ouest de Toronto, on commence à éprouver de sérieux problèmes dans les airs et au sol.

À un moment donné, les installations sont utilisées à pleine capacité. On pourrait construire toutes les pistes que vous voulez, mais si l'on n'a pas l'espace aérien. . .

M. Duron: Ce que nous disons, c'est qu'il faut se pencher sur toutes ces autres considérations, en même temps que l'on négocie une entente bilatérale en vue de l'ouverture des espaces aériens. Si je comprends bien, il y a actuellement une commision d'évaluation environnementale qui examine les installations de l'aéroport Pearson et d'autres aéroports qui pourraient servir de solution de remplacement.

M. Desjardins: Prenons par exemple la question des heures d'exploitation. Je pense qu'il faut examiner tout cela dans le cadre d'une étude de l'impact environnemental et aussi des capacités de l'aéroport Pearson. Si l'on constate, après avoir effectué une telle étude, qu'un nouvel aéroport s'impose autour de Toronto, nous serions favorables à cette solution, à titre de représentants de l'industrie.

Le président: Il y a deux questions qui ont été portées à l'attention de la présidence. L'un des membres du comité voulait qu'on les aborde et il m'a confié cette tâche parce qu'il estime que je contrôle judicieusment l'usage de notre temps.

Il veut interroger les témoins au sujet des répercussions d'une autorité aéroportuaire locale sur l'aéroport Pearson; d'autre part, il vous demande quelle importance vous accordez au prédédouanement.

M. Desjardins: Conference Canada n'a pas encore de position officielle au sujet du prédédouanement. À titre d'observation, disons que nous sommes absolument en faveur du prédédouanement. Cela permet aux voyageurs de régler les formalités de la douane, par exemple à Toronto, Calgary ou Vancouver, avant d'arriver à leur destination finale au Canada.

[*Text*]

To deal with a logistics problem that could be encountered with the U.S. airport facilities currently in the United States, and the infrastructure that would be required, the human resources that would be required from their standpoint to have the people in the various airports, I would suggest that it is in our interests to maintain the pre–clearance process in Canada.

• 1200

Mr. Comuzzi: Because of the problems you are facing in your industry and other areas, have you ever considered as a methodology of management of the Toronto airport and surrounding airports the constitution of a local airport authority that would look after all ground–side administration?

Mr. Duron: Yes, as a matter of fact that is being looked at, both by the Municipality of Metropolitan Toronto as well as Mayor Eggleton.

Did Calgary not adopt a local authority? From the standpoint of the tourism industry it is a great idea. It makes the airport management accountable to the community it serves.

The Chairman: Thank you, I your appearing before us this morning. The committee will take your comments into consideration.

I am now in the hands of the committee. The committee will recall that this was to have been the end of our session. However, I have had a request from a Mr. Michael Lang, who is an airline pilot, to spend five or ten minutes before the committee. I told him we would allow him that courtesy if the previous witnesses finished early. Would the committee like to hear what Mr. Lang has to say?

Mr. Comuzzi: Absolutely.

Mr. Kaplan: Certainly.

Mr. Volpe: The guys on this side, the Liberals, do not mind. But we do not see anybody on the other side indicating—

The Chairman: I will speak for them. Mr. Lang, we are pleased to afford you this opportunity.

Mr. Michael Lang (Individual Presentation): I am appearing here as a private citizen who has been in the industry for 24 years. I am currently employed as an airline pilot. I wish to keep the name of the airline undisclosed for the moment.

I feel we will witness a repeat of what is going on in the trucking industry, which we are seeing collapsing under the "open roads" policy. Without strong fences built into the open skies policy we are discussing today I am afraid we will see consequences that will not be particularly pleasant.

Both Air Canada anda Canadian Airlines are lambs compared to the gigantic and beastly carriers in the United States. Given the right environment, the mega–carriers to the south have the ability to devour us. For an example,

[*Translation*]

À mon avis, il est dans notre intérêt de maintenir la méthode du prédédouanement au Canada, si nous voulons éviter un problème de logistique qui s'est posée aux États–Unis, qui se pose actuellement dans les aéroports américains. Sinon, il faudrait toute une infrastructure et des ressources humaines dans tous les aéroports.

M. Comuzzi: Compte tenu des problèmes qui se posent dans votre industrie et dans d'autres secteurs, avez–vous déjà envisagé la possibilité, comme méthode de gestion de l'aéroport de Toronto et des autres aéroports environnants, de mettre sur pied une autre autorité aéroportuaire locale qui se chargerait de tous les aspects de l'administration des activités au sol?

M. Duron: Oui. En fait, la municipalité du Toronto métropolitain et le maire Eggleton envisagent tous deux cette solution actuellement.

N'existe–t–il pas une telle autorité locale à Calgary? Du point de vue de l'industrie du tourisme, c'est excellent. Les gestionnaires de l'aéroport sont ainsi responsables devant la collectivité desservie par cet aéroport.

Le président: Merci d'être venu témoigner devant le comité ce matin. Nous tiendrons compte de vos observations.

Je m'en remets maintenant aux membres du comité. On se rappellera que cela devait mettre fin à la séance. J'ai cependant reçu une demande d'un M. Michael Lang, qui est pilote de ligne et qui voudrait que le comité lui consacre cinq ou dix minutes. Je lui ai dit qu'on pourrait le lui accorder si le témoins précédent en avait terminé avant l'heure prévue. Les membres du comité voudraient–ils entendre ce que M. Lang a à dire?

M. Comuzzi: Absolument.

M. Kaplan: Certainement.

M. Volpe: De ce côté–ci, parmi les Libéraux, nous n'avons aucune objection. Mais je ne vois personne chez nos vis–à–vis faire signe que. . .

Le président: Je vais parler en leur nom. Monsieur Lang, nous sommes ravis de vous accueillir.

M. Michael Lang (présentation individuelle): Je comparais ici à titre de simple citoyen qui travaille dans ce secteur depuis 24 ans. Je suis actuellement pilote de ligne. Je ne tiens pas à dévoiler le nom de mon employeur.

J'estime que nous allons assister à une répétition de ce qui s'est passé dans le secteur du camionnage, qui est en train de s'effondrer sous nos yeux dans le régime de l'ouverture de l'espace routier, si l'on peut dire. Si la politique d'ouverture des espaces aériens dont nous discutons aujourd'hui ne comprend pas des garde–fous solides, je crains que les conséquences n'en soient pas particulièrement agréables.

Autant Air Canada que Canadien sont des nains en comparaison des transporteurs géants des États–Unis. Si les circonstances leur sont favorables, ces méga–transporteurs au sud de la frontière sont capables de nous dévorer. Par

[*Texte*]

Northwest Airlines of Minneapolis advertises 80 departures per week to Asia. Their fleet consists of 400 jets, compared to Air Canada's 100 and Canadian's approximately 100. In their fleet are dozens and dozens of 747s and DC-10s. There are not a dozen of these between the two Canadian air carriers.

American Airlines, United and Delta Airlines are all larger than Northwest. Yet another carrier, United Parcel Service, which is in the cargo business, is massive as well. This company had sales last year of $12.4 billion U.S., with profits of $759 million.

How can any Canadian carrier even begin to compete with these giants? In comparison, either of the two major Canadian carriers have sales of approximately $4 billion Canadian, with profits that pale in comparison to what these American carriers can produce. They have more in their treasuries, in their petty cash, than we can even begin to produce in profits in a year.

• 1205

The mega-carriers of the U.S. have economy of scale in their favour. They purchase aircraft in their own currency and millions of dollars cheaper than a Canadian carrier could even begin to, simply because of their economy of scale. Their fuel costs are at least 30% less, along with their food costs and other related supplies. Let us never forget their lower tax rates. In the more southerly latitudes, they do not even put doors on their hangars, let alone have to heat them. I know this. I have flown around the northern hemisphere extensively and have witnessed it dozens and dozens of times.

They seldom have to de-ice an aircraft. In comparison, airlines in Canada must budget millions each winter for just this one item of operation. I do not know if any of you have any idea of the cost of de-icing an airplane in Canada, but it can range anywhere from $5,000 to $25,000 for one de-icing. All the positive thinking in the world and all the buying of lunches for American executives will not change these facts and allow fair competition. At the moment, the playing field is simply not level.

I have heard a lot of talk about Pearson International Airport. We need more than one runway, believe me. We need a new airport. This airport is. . . Do not get me onto the subject, please.

Open skies, I feel, is not appropriate unless some powerful negotiating is done in our favour. Please carefully consider the pain and suffering that could be brought upon thousands of workers and their families in Canada should this policy be thrown wide open without some very serious consideration and time. I really believe it is not something that should be rushed into.

Very briefly, the facilities at Pearson International Airport are inadequate. All the fancy talk about new terminals, parking, buses, taxis, etc., is minor stuff. The corridor between New York City and Chicago is the busiest

[*Traduction*]

exemple, la compagnie Northwest Airlines de Minneapolis annonce 80 départs par semaine vers l'Asie. Elle possède 400 avions à réaction, alors que Air Canada en a 100 et Canadien une centaine. Cette énorme flotte comprend des dizaines et des dizaines de 747 et de DC-10. Les deux transporteurs canadiens ne possèdent même pas à eux deux une douzaine de ces appareils.

Americian Airlines, United et Delta Airlines sont toutes des compagnies plus importantes que Northwest. Par ailleurs, la compagnie United Parcel Service, qui se spécialise dans le fret, est également gigantesque. Elle a enregistré l'année dernière un chiffre de 12,4 milliards de dollars U.S. et des bénéfices de 759 millions de dollars.

Comment un transporteur canadien peut-il même songer à faire concurrence à ces géants? En comparaison, les deux principaux transporteurs canadiens ont un chiffre d'affaires d'environ 4 milliard de dollars canadiens chacun, et des bénéfices minuscules par rapport à ceux des transporteurs américains qui ont plus d'argent dans leur petite caisse que tout ce que nous pouvons amasser de bénéfices en un an.

Les méga-transporteurs des États-Unis ont un avantage sur le plan des économies d'échelle. Ils payent en dollars américains des appareils qui leur coûtent des millions de dollars moins cher qu'aux transporteurs canadiens, tout simplement à cause des économies d'échelle. Le carburant leur coûte au moins 30 p 100 de moins, de même que les repas et autres fournitures. N'oublions pas non plus les taux d'imposition plus faibles. Plus au sud, les hangars n'ont même pas de portes, et il n'est évidemment pas nécessaire de les chauffer. Je le sais. J'ai sillonné tout l'hémisphère nord et j'ai vu tout cela des dizaines et des dizaines de fois.

Chez nos voisins du sud, il est rarement nécessaire de dégivrer un avion. Par contre, les compagnies aériennes canadiennes doivent prévoir des millions de dollars chaque hiver pour cette opération. J'ignore si l'un d'entre vous sait combien il en coûte pour dégivrer un avion au Canada, mais cela peut aller de 5,000$ à 25,000$ pour un seul dégivrage. On aura beau être dynamique et inviter à déjeuner des cadres américains, les faits ne changeront pas et la concurrence n'en deviendra pas plus loyale. À l'heure actuelle, ce ne sont tout simplement pas les mêmes règles du jeu qui s'appliquent de part et d'autre.

On a beaucoup parlé de l'aéroport international Pearson. Croyez-moi, ce n'est pas d'une nouvelle piste dont nous avons besoin. Il nous faut un nouvel aéroport. Cet aéroport est. . . Mais je préfère ne pas me lancer dans ce sujet.

À mon avis, la politique d'ouverture des espaces aériens est inutile, à moins que l'on ne fasse preuve de la plus grande fermeté au cours des négociations. Je vous en prie, tenez compte des conséquences déastreuses dont souffriraient des milliers de travailleurs et leurs familles du Canada, si cette politique d'ouverture généralisée était appliquée sans une sérieuse réflexion. Je suis convaincu qu'il ne faut pas se précipiter tête baissée dans cette aventure.

En bref, les installations de l'aéroport international Pearson sont insatisfaisantes. On parle de nouvelles aérogares, d'espaces de stationnement, d'autobus, de taxi, etc. Tout cela est négligeable. Le corridor aérien entre New York

[*Text*]

air corridor in the world. Cleveland ATC is the largest air traffic control centre in the world and it is right on our doorstep. They handle more movements than any other ATC centre in the world.

Are there problems on our doorstep just to the west of us trying to get descent clearances into Toronto? I have flown the route hundreds of times, and I can say yes, there are problems. Is it efficient? It is not as efficient as I would like to see it. Our ATC facilities in this country could be improved.

Mr. Kaplan: Captain, I am really glad you prevailed upon the chairman, because your evidence is pretty important. You have reminded me of the years when Liberal governments, some of which I was a part, were regularly lobbied by our American counterparts to launch open skies negotiations. We always said no because we did not see anything in it for Canada at all compared to what we stood to lose. Now we have a government that has just said yes to the Americans and has proceeded into this negotiation. Can I ask if you see any advantages for Canada in this policy?

Mr. Lang: Believe me, I have done a tremendous amount of soul searching over it. I have gone to bed thinking about it, and I have discussed it with numerous colleagues. I know the massive power of those carriers. As an example, our two carriers combined still do not enter into the mega category. Their economy of scale is enormous.

I took Northwest Airlines to Minneapolis a couple of months ago with my wife. As a comparison to something I would not like to see, yes, I think we can sell open skies to the public, because it is going to, supposedly, temporarily, bring cheaper air fares. But, believe me, when Canadians get their fill of the service, and I think I am insulting the word by calling it service, the American carriers provide... American carriers do not provide in–flight service. That is part of our culture, getting a decent product for our dollar. We took off out of here on a 757 going to Detroit. We were offered a cup of coffee in a styrofoam cup. They did not even have fresh milk on for children, just powdered milk.

• 1210

I happened to get on a noon flight going over to Minneapolis. My wife could not get on, though; she had to wait until 6 p.m. and got on a 747. I was offered a cup of coffee on a noon–time flight. She was handed a plastic bag with half a pita–bread sandwich, two cookies, and an apple. She asked the flight attendant where the hot meal was. The flight attendant said, my dear, the flight is only an hour and fifty minutes long; we could not possibly serve you a hot meal.

[*Translation*]

et Chicago est le plus achalandé au monde. Le centre de contrôle du trafic aérien de Cleveland est le plus important au monde et il se trouve juste à côté de chez–nous. On y dirige un plus grand nombre de vols que dans n'importe quel autre centre de contrôle aérien du monde.

Y a–t–il des problèmes dans notre voisinage immédiat, juste à l'ouest, quand on tente d'obtenir l'autorisation de descendre vers Toronto? J'ai fait cet itinéraire des centaines de fois, et je peux répondre catégoriquement oui, il y a des problèmes. Est–ce efficace? Ce n'est pas aussi efficace que je le voudrais. On pourrait améliorer nos installations de contrôle du trafic aérien au Canada.

M. Kaplan: Commandant, je suis vraiment content que vous ayez convaincu le président parce que votre témoignage est assez important. Vous m'avez rappelé l'époque où les gouvernement libéraux successifs, et j'ai fait partis de certains d'entre eux, subissaient régulièrement des pressions de la part de nos homologues américains pour entamer des négociations en vue de l'ouverture de l'espace aérien. Nous avons toujours refusé, parce que nous n'y voyions aucun avantage pour le Canada, en comparaison de ce que nous risquions de perdre. Aujourd'hui, nous avons un gouvernement qui vient de dire oui aux Américains et qui s'est lancé dans cette négociation. Je vous demande donc si vous voyez le moindre avantage pour le Canada dans cette politique.

M. Lang: Croyez–moi, j'ai mûrement réfléchi à la question. Cette affaire me tracasse même la nuit et j'en ai longuement discuté avec de nombreux collègues. Je connais la puissance effrayante de ces transporteurs. Même si nos deux transporteurs n'en faisaient qu'un, la compagnie qui en résulterait ne ferait même pas partie de la catégorie des méga–transporteurs. Ces derniers ont des économies d'échelle impressionnantes.

Il y a quelques mois, je suis allé à Minneapolis avec ma femme sur Northwest Airlines. Même si je ne souhaite absolument pas ce résultat, je crois qu'il est possible de convaincre le public d'accepter cette politique d'ouverture car, à ce que l'on dit, il y aura une baisse temporaire des tarifs aériens. Croyez–moi, quand les Canadiens en auront assez du service, et encore, c'est un bien grand mot, les transporteurs américains n'offrent aucun service en vol. Cela fait partie de notre culture d'obtenir un produit acceptable lorsque nous payons quelque chose. Nous avons décollé à bord d'un 757 à destination de Détroit. On nous a offert une tasse de café dans un récipient en polystyrène expansé. Il n'y avait même pas de lait frais pour les enfants, seulement du lait en poudre.

Je me suis retrouvé sur un vol de midi à destination de Minneapolis. Ma femme n'a pas pu embarquer toutefois; elle a dû attendre jusqu'à 18 heures et à pris un 747. À l'heure du déjeuner, on m'a simplement offert une tasse de café. Quant à elle, elle a reçu un sac de plastique dans lequel se trouvait un sandwich fait d'une demi pita, de deux biscuits et d'une pomme. Elle a demandé à l'agent de bord où était le repas chaud. Ce dernier lui a répondu que le vol ne durant qu'une heure cinquante, il était impossible de servir un repas chaud.

[*Texte*]

In comparison, in economy, on a flight of that length, over a supper hour, both Canadian carriers offered not only a choice of entrée but free wine and free liquor and beer. They could do it with one hand tied behind their back. We do provide good service; and believe me, open skies is going to put an end to that. I do not like to see that, personally. I enjoy getting value for my money.

Mr. Kaplan: Just a final word. I have only sat on this committee for the morning, but I think I have heard enough to wonder why the committee continues to explore this government initiative of open skies; why we do not, on the basis of the evidence we heard this morning, simply tell the government to stop it.

Mr. Lang: I am personally a little shocked at the thing. The thing has just been thrust into the open air at an enormous rate. It concerns me, definitely. I think they have the right to go about soliciting advice and so on, but I hope they do a lot more than what is intended, what I see is intended.

The Chairman: Thank you, Mr. Kaplan. For your benefit, let me tell you that the reason this committee is on the road is just simply because the business community, the various municipalities, and the airline industry have been asking for an opportunity for input into the process. Indeed, this is the wind-up of it. When we do not listen to what the people in the community have to say, we are criticized. And I would not like to think that it was the position of the opposition that we should not provide the opportunity for those people who have a direct interest to have an input into what direction the government might take.

I might also add, Captain, and I do not in any way take this as being an indication that maybe we are already into open skies, that I was on a flight last evening on one of the major carriers in this country. It was an hour and forty minutes flight, and there was not so much as a cookie offered, let alone a hot meal. There was free wine and free liquor.

Mr. Lang: What time did it depart?

The Chairman: It departed about 6 p.m., I believe. It was over the supper hour.

Mr. Schneider: It departed at 5.30 p.m. Actually, Mr. Chairman, I was offered a cookie.

Mr. Lang: In defence of that, I believe the supper hour, as published and authorized by the Department of Transport, is between 1800 hours and 1930 hours. So there are legalities that are binding. I believe that could have been the reason.

Mr. Schneider: Mr. Chairman, I was simply going to comment that during a two-week-long series of hearings there has been, relatively speaking, no partisanship; that we are out to learn what all aspects of the industry have to suggest to the minister for when they begin to update a 1974 agreement, which everyone has agreed is outdated, and I think you have yourself. We have had many people who have said they do not know what open skies means, and I think

[*Traduction*]

Par contre, en classe économique, sur un vol de la même durée, à l'heure du dîner, les deux transporteurs canadiens offraient non seulement un choix de plats, mais également un service de bar et de vin gratuit. Les préposés auraient pu faire leur travail avec une main attachée dans le dos. Nous offrons un bon service; croyez-moi, ce ne sera plus le cas lorsque le nouveau régime entrera en vigueur. Personnellement, j'en suis désolé, car j'aime en avoir pour mon argent.

M. Kaplan: Un dernier mot. C'est la première fois ce matin que je siège à ce comité, mais je pense en avoir entendu assez pour me demander pourquoi le comité poursuit son étude de ce projet gouvernemental d'ouverture des espaces aériens; pourquoi ne pas dire simplement au gouvernement d'y mettre un terme, compte tenu des témoignages que nous avons entendus ce matin?

M. Lang: Pour ma part, cela me choque un peu. Ce projet vient d'être divulgué au public à grands frais. Je suis vraiment inquiet. Je conçois que le gouvernement ait le droit de demander conseil et autre, mais j'espère qu'il fera beaucoup plus que ce qui est prévu, d'après moi.

Le président: Merci, monsieur Kaplan. Pour votre gouverne, permettez-moi de vous dire que si le comité voyage dans le pays, c'est tout simplement parce que le monde des affaires, les diverses municipalités et les compagnies aériennes ont demandé à être consultées de façon à participer au processus. En fait, nous sommes arrivés au bout de nos audiences. Lorsque nous ne consultons pas la population locale, on nous critique. J'ose espérer que l'Opposition ne nous demandera pas de refuser aux personnes directement concernées de participer aux consultations quant à l'orientation que le gouvernement doit suivre.

J'ajoute également, Commandant, et je ne voudrais pas que mes propos vous portent à croire que l'ouverture des espaces aériens est déjà une réalité, que j'ai volé hier soir sur les ailes de l'un des principaux transporteurs aériens de notre pays. Il s'agissait d'un vol d'une heure quarante au cours duquel on ne nous a même pas donné un biscuit, et encore moins un repas chaud. Par contre, le vin et l'alcool étaient gratuits.

M. Lang: À quelle heure a-t-il décollé?

Le président: Vers 18 heures, si je ne m'abuse. C'était à l'heure du dîner.

M. Schneider: Il a décollé à 17h30. En fait, monsieur le président, on m'a proposé un biscuit.

M. Lang: Je dirais pour défendre la compagnie que, d'après les directives du ministère des Transports, l'heure du dîner est censée être entre 18 heures et 19h30. Il y a donc certaines exigences légales qui nous lient. C'est peut-être ce qui explique la situation.

M. Schneider: Monsieur le président, je voulais simplement dire qu'au cours de notre série d'audiences qui a duré deux semaines, les discussions ont été relativement dénuées de tout sectarisme politique; nous sommes là pour savoir ce que l'industrie recommande au ministre lorsque viendra le moment de mettre à jour un accord conclu en 1974 et qui est tout à fait dépassé, selon l'avis général que vous partagez certainement. Bien des gens ont dit qu'ils ne

[*Text*]

every committee member says there are perhaps as many definitions for open skies as there are generic terms. When we make reference to this committee being the special Commons committee to deal with the 1974 Canada–U.S. American Air Transportation Bilateral Agreement, it is much easier to say "open skies". Nobody knows what it means, and no one will know what it means until such time as our purpose has completed itself and the negotiation process has completed itself.

• 1215

But I say to the witness that he has just given me three reasons why we can compete and compete like all get–out. First of all, you mentioned that U.S. air carriers do not provide any service, but Canadian air carriers do provide service. People look for service, and given that that is a traditional custom of the Canadian airlines service, I do not think we should worry about competing at all.

You also have given us a reason why Toronto's airport should be less relied upon in that the air corridors between New York and here are the busiest in the world and perhaps we should be looking at other terminals. My colleague Mr. Chadwick asked why people do not look at Toronto Island, and so on. I cannot argue one way or another.

As well, you have explained to me why the Americans would have no desire to come to Canada and that their market should be of great interest to us. For instance, you said that a de–icing situation could cost an American airline—you did say American airline, I am putting those words into your mouth—$5,000 to $25,000. Why would an American want to come up here and service this market? Why would an American airline run the risk of having down time on their aircraft in an environment that would cost them more to maintain than the non–doored and unheated hangar process in the United States?

So you have just given me a whole bunch of reasons why if I were a Canadian airline I would really want at that American market and I would want the government to put new rules into place so I could access that market. Your comments, sir.

Mr. Lang: First of all, the service thing. I guess I did not make my point clear. Because they do not offer service, they can offer lower fares. Therefore they can appeal to us through our pocketbooks. We are going to buy it until we get sick of it. By that time, Canadian carriers might be bankrupt. There is a good possibility.

Everyone is motivated by price, particularly now. The public does not know what service is. Canadians are great complainers. Let them fly on some of those carriers. Believe me, then they will be real complainers.

[*Translation*]

comprennent pas exactement ce que signifie l'ouverture des espaces aériens, et chacun des membres du comité répond à son tour qu'il existe sans doute autant de définitions différentes que de termes génériques. Lorsqu'on mentionne notre comité comme le Comité spécial des Communes chargé d'examiner l'accord bilatéral Canada–États–Unis de 1974 sur les transports aériens, il est beaucoup plus facile de parler de «ciels ouverts». Personne ne sait exactement ce que cela signifie, et personne ne le saura tant que nous n'aurons pas rempli notre mandat et que le processus de négociation ne sera pas terminé.

Je tiens à dire au témoin qu'il vient de me fournir trois raisons de soutenir la concurrence et nous le faisons par tous les moyens possibles. Tout d'abord, vous avez dit que les transporteurs aériens américains n'offrent aucun service en vol, contrairement aux compagnies aériennes canadiennes. Les gents recherchent un bon service et étant donné qu'il s'agit d'une tradition de longue date des compagnies canadiennes, je ne vois pas pourquoi nous devrions nous inquiéter d'une éventuelle concurrence.

Vous nous avez également fourni une raison de moins compter sur l'aéroport de Toronto puisque les couloirs aériens entre New York et cette ville sont ceux où il y a le plus d'activités au monde et que nous devrions peut–être envisager d'autres aérogares. Mon collègue M. Chadwick a demandé pourquoi les gens ne s'intéressent pas à l'Île de Toronto ou autre. Je n'ai pas d'avis sur la question.

En outre, vous m'avez expliqué pourquoi les Américains n'auraient aucun désir de venir au Canada tandis que leur marché présenterait beaucoup d'intérêt pour nous. Par exemple, vous dites qu'un système de dégivrage pourrait coûter à une compagnie aérienne américaine—vous avez bien dit compagnie aérienne américaine, j'utilise vos propres termes—de 5,000$ à 25,000$. Pourquoi un transporteur américain voudrait–il desservir ce marché? Pourquoi une compagnie américaine courrait–elle le risque de voir son avion bloqué au sol dans un endroit où l'entretien lui coûterait plus cher qu'aux États–Unis où les hangars n'ont pas de porte et ne sont pas chauffés?

Vous m'avez donc fourni toutes sortes de raisons qui, si j'étais responsable d'une compagnie aérienne canadienne, m'inciteraient à vouloir desservir le marché américain et à demander au gouvernement d'adopter de nouvelles règles pour me permettre d'avoir accès à ce marché. Qu'en pensez–vous, monsieur.

M. Lang: Tout d'abord, la question du service. Je n'ai peut–être pas été suffisamment clair. Etant donné que ces compagnies n'offrent aucun service, elles peuvent offrir des tarifs plus bas. L'argument du porte–feuille est parfois convaincant. Nous allons acheter leurs billets jusqu'à ce que nous en ayons par–dessus la tête. D'ici là, les transporteurs canadiens auront peut–être fait faillite. C'est fort possible.

Tout le monde est motivé par le prix, surtout à l'heure actuelle. Le public ne sait pas ce qu'est le service. Les Canadiens se plaignent tout le temps. Qu'ils volent sur certaines de ces compagnies et croyez–moi, là ils auront des raisons de se plaindre.

[*Texte*]

Mr. Schneider: Then they will come home to the Canadian carriers.

Mr. Lang: If we are around and strong enough then to compete. That is my fear.

Regarding Toronto Island, J.F.K. is a good example. They built that airport out in the water. If you try to taxi an airplane around that airport, there are ruts in the pavement two to three inches deep. Why? You show me how you can build a solid airport on a lake. If you do that then, believe me, I will give you the engineering award of the century.

Vancouver—I cannot really see that it is built out on the water. If they started expanding it out into the ocean, as J.F.K. is, believe me... A jumbo weighs 800,000 to 1 million pounds. If you start taxiing those things around—and that is exactly what happened at J.F.K.—they just break the runways and the taxi-ways up. You just cannot maintain them properly, and it is an embarrassment.

Mr. Schneider: Hong Kong?

Mr. Lang: Hong Kong I do not know. But besides the bridges, etc., we have areas around Toronto on which we could build a new airport. We do not have to play a game of building something in the water.

De-icing hubs... You ask why they would want to come up here. What we have to understand about this industry is that the Canadian carriers do their maintenance here. They pick up the bulk of their passengers. They derive the bulk of their revenue from Canada. The American carriers, in comparison, derive 90% or more of their revenue from their operations south of the border.

What they come here to pick up is not going to be a major part of their operation. Therefore, if they have to come up here and de-ice once in a while, it will be a blip on their accounting record.

By comparison, we sometimes have to de-ice our entire fleet. How many times a year? Show me an American carrier that has to de-ice the bulk of their fleet in a year. They just do not do so, because their operations and the bulk of their revenue is derived south of the border. So they are not going to maintain their airplanes up here; they do not even park the aircraft in hangars up here. They maintain them in the south, where the costs are cheaper and where they do not have to buy gas to heat their hangars or buy doors to put on their hangars, and do not have to maintain any doors. The list goes on and on. It is a complex industry and is not as simple as meets the eye. It is very pretty, but very complex.

[*Traduction*]

M. Schneider: Alors ils reviendront aux transporteurs canadiens.

M. Lang: Si ces derniers sont suffisamment forts pour être encore dans le circuit. C'est ce que je crains.

Quant à l'Île de Toronto, l'aéroport international JFK est un bon exemple. On a construit cet aéroport en empiétant sur l'eau. La piste qui fait le tour de cet aéroport est remplie d'ornières de deux à trois pouces de profondeur. Pourquoi? Expliquez-moi comment on peut construire un aéroport solide sur un lac. Si vous y parvenez, croyez-moi, je suis prêt à vous accorder le plus grand prix de génie technique du siècle.

Quant à Vancouver—j'ai du mal à imaginer que l'aéroport soit construit sur l'eau. Si l'on commençait des travaux d'expansion en empiétant sur l'océan, comme c'est le cas à New York, croyez-moi... Un gros avion à réaction pèse entre 800,000 livres et 1 million de livres. Si ces avions empruntent les pistes—et c'est exactement ce qui s'est passé à l'aéroport Kennedy—ils cassent le revêtement et autres. Il est impossible de bien les entretenir, et c'est toujours la source de problèmes.

M. Schneider: Et Hong Kong?

M. Lang: Pour Hong Kong, je n'en sais rien. Toutefois, outre les ponts et autres, il y a des régions aux alentours de Toronto où l'on pourrait construire un nouvel aéroport. Nous n'avons pas vraiment besoin de nous lancer dans la construction d'un aéroport sur l'eau.

Quant aux plaques tournantes ou s'effectuent le dégivrage... Vous demandez ce qui pourrait bien inciter ces compagnies à venir ici. Ce qu'il faut comprendre au sujet de l'industrie aérienne, c'est que les transporteurs canadiens effectuent leurs travaux d'entretien ici. C'est dans notre pays qu'ils ramassent la majorité de leurs passagers et qu'ils tirent l'essentiel de leurs revenus. Les compagnies aériennes américaines, par contre, tirent 90 p. 100 ou plus de leurs recettes des activités qu'elles mènent au sud de la frontière.

Le trafic qu'elles vont assurer dans notre pays ne représentera pas une proportion importante de leurs activités. C'est pourquoi si elles sont appelées à venir au Canada et à utiliser les services de dégivrage une fois par ci par là, cela ne se verra guère dans leurs livres comptables.

Par contre, les compagnies canadiennes doivent parfois effectuer cette opération de dégivrage sur tous leurs avions. Combien de fois par an? Citez-moi un seul transporteur américain qui doivent enlever la glace de la majorité de ses avions au cours d'une année donnée. Ils ne le font tout simplement pas, parce que leurs activités et la majeure partie de leurs revenus proviennent des États-Unis. Ils ne vont donc pas faire l'entretien de leurs appareils ici; ils ne laissent même pas leurs appareils dans des hangars ici. Ils font l'entretien dans le sud, où les coûts sont moins élevés et où il ne leur est pas nécessaire d'acheter du gaz naturel pour chauffer les hangars ni même de mettre des portes à leurs hangars, et ils n'ont même pas de porte à entretenir. Et la liste continue. C'est un secteur complexe qui n'est pas aussi simple qu'il le paraît. C'est bien beau, mais c'est très complexe.

[*Text*]

• 1220

Mr. Schneider: Again, Mr. Chairman, that is precisely the point. I am not saying I support the literal translation of open skies—I do not think anyone on this committee has made that point—but I am just pointing out that whatever services or hindrances there would be to the Americans doing business up here, given the benefits they have and their natural climatic pluses, those would be available to the Canadian aviation industry, should they wish to access them.

Mr. Lang: The cost of entering into new markets is absolutely astronomical. At the moment neither of the Canadian carriers is healthy enough to go down there. As I say, all the positive thinking and all the free lunches in the world aside, opening up new markets is very expensive, believe me. The Americans are entrenched and there is customer loyalty and American nationalism. You could not find a more nationalistic group of people on the face of the earth. To go in there and think you can just steal their passengers away—or, as I heard earlier, a cargo man here is thinking he can just go down there and swoon business—I do not believe it.

Mr. Schneider: Which one of you two is right?

Mr. Lang: If he wants to risk his money, why does he not just go down there and open up an operation, as somebody suggested? He can do so without open skies.

Mr. Schneider: Yes, because he has an American wife, that is why.

Mr. Lang: I do not know if the point was brought up, but someone asked some of the big cargo carriers down there what would happen if we start open skies and how they will get their products across this country laterally. The guy replied that they do not have to, they just run their jets out of their hubs north and south. I asked him what would happen to us and he replied that he did not know.

Mr. Schneider: That is assuming the literal interpretation of open skies.

The Chairman: I have to interrupt you. The conversation is very interesting and I suggest you might like to continue it after the completion of the meeting.

Thank you, Captain Lang, for showing interest.

Mr. Lang: Thank you very much. I appreciate the opportunity.

The Chairman: The hearings will resume at 1.30 p.m. sharp.

AFTERNOON SITTING

• 1337

The Chairman: Order, please.

[*Translation*]

M. Schneider: Encore une fois, Monsieur le président, c'est exactement ce que je veux dire. Je ne dis pas que j'appuie l'ouverture des espaces aériens au pied de la lettre—je ne pense pas qu'aucun membre de notre comité ait dit cela—mais je souligne tout simplement que peu importe les services qui pourraient être offerts aux Américains s'ils viennent faire des affaires ici, étant donné les avantages qu'ils ont, notamment les avantages climatiques naturels, ces services seraient accessibles aux compagnies aériennes canadiennes, si ces dernières voulaient y avoir accès.

M. Lang: Les coûts sont absolument asronomiques pour pénétrer dans de nouveaux marchés. En ce moment, aucun des transporteurs canadiens n'est dans une situation financière assez saine pour pénétrer le marché américain. Comme je l'ai dit, on peut avoir une attitude des plus positives, mais rien n'est gratuit en ce monde, et croyez-moi, pénétrer de nouveaux marchés coûte très cher. Les Américains sont des nationalistes et des clients fidèles. Vous ne trouverez pas un groupe plus nationaliste sur cette terre. Je ne crois pas que l'on puisse aller là-bas en pensant que l'on va réussir à leur voler leurs passagers—ou, comme je l'ai entendu plus tôt, un spécialiste du fret ici croit qu'il lui suffit d'aller là-bas pour tout rafler je ne peux pas y croire.

M. Schneider: Lequel de vous deux a raison?

M. Lang: S'il veut risquer son argent, pourquoi ne va-t-il tout simplement pas là-bas se lancer en affaires, comme quelqu'un l'a proposé? Il peut le faire sans l'ouverture des espaces aériens.

M. Schneider: Oui, parce que sa femme est Américaine, voilà pourquoi.

M. Lang: Je ne sais pas si la question a été soulevée, mais quelqu'un a demandé à certains des gros transporteurs de fret de là-bas ce qui arriverait avec l'ouverture des espaces aériens et comment ils enverraient leurs produits d'un bout à l'autre de notre pays de façon latérale. La personne a répondu qu'ils n'étaient pas obligés de le faire, que leurs avions feraient le service nord-sud à partir de leurs plaques tournantes. Je lui ai demandé ce qui nous arriverait et il a répondu qu'il ne le savait pas.

M. Schneider: En supposant que l'on interprète au pied de la lettre l'ouverture des espaces aériens.

Le président: Je dois vous interrompre. La conversation est très intéressante et vous pourriez peut-être la poursuivre après la réunion.

Merci, Capitaine Lang, de l'intérêt que vous avez démontré.

M. Lang: Merci beaucoup. Je suis heureux d'avoir eu l'occasion de comparaître devant votre comité.

Le président: Les audiences reprendront à 13h30 précise.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: Je déclare la séance ouverte.

[*Texte*]

Good afternoon, gentlemen. Our first witness is the Canadian International Freight Forwarders Association, represented by Mr. John O'Brien. We look forward to your comments. Please proceed.

Mr. John F. O'Brien (Canadian International Freight-Forwarders Association): Thank you, Mr. Chairman and members of the committee. I am here today to represent the Canadian International Freight-Forwarders Association, or CIFFA, as it is more commonly known, whose 600-member offices include most of Canada's largest forwarding companies. But I am also here to represent members of mid-sized and smaller organizations within the freight industry.

Freight forwarders handle any cargo that is shipped by land, sea, or air. By handling, I mean all the physical aspects of transporting goods from one location to another. In other words, freight forwarders must be experts in the business of cargo, customs documentation, and logistics.

CIFFA believes that cargo plays a vital role in these negotiations on bilateral aviation policy.

I have divided my presentation into seven parts: an overview of the cargo business in Canada and an assessment of the present situation; distinction of categories of the aviation agreement; facilities; domestic cabotage; the possible options; CIFFA's recommendations; and my conclusion.

First is the overview. Two decades ago a freight forwarder operated with a desk, a phone, a typewriter, and a telex machine. Today the industry's operating environment incorporates computerized tracking systems, satellite communications, and high-speed transportation to serve its customers.

The role of the freight forwarder is now integral to the complete transportation network in North America. Without the professional expertise of forwarders, trade itself would virtually stop. I think you will thus agree that freight forwarding is perhaps one of the most underestimated professions in the world.

The present situation: the present bilateral agreement is far from advantageous to forwarders, shippers, or carriers. The available cargo space on routes serviced by present carriers operating to and from Canadian airports and U.S. destinations is severely limited, as you will know from previous representations by the carriers.

There is currently a large imbalance between the two countries in the number and type of aircraft that carriers operate, as in passenger-type airlines and all-cargo carriers. By the latter, I mean companies like UPS and Federal Express. These organizations operate their own aircraft and are American-owned. The approximately 500 cargo aircraft they operate range from 747s with 100-tonne capacity to smaller aircraft with 500-kilo capacity. Similar operators in

[*Traduction*]

Bonne après-midi, messieurs. Notre premier témoin est l'Association des transitaires internationaux canadiens, que représente M. John O'Brien. Nous attendons vos observations avec impatience. Veuillez commencer.

M. John F. O'Brien (Association des transitaires internationaux canadiens): Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie. Je suis ici aujourd'hui pour représenter l'Association des transitaires internationaux canadiens mieux connue sous le nom de l'ATIC. Notre association compte 600 membres dont la plupart des principaux transitaires canadiens. Mais je suis ici également pour représenter les membres d'organismes moyens et plus petits dans le secteur du transport de fret.

Les transitaires manutentionnent toute marchandise qui est expédiée par terre, mer ou air. Par manutention, j'entends tous les aspects physiques du transport des marchandises d'un endroit à un autre. En d'autres termes, les transitaires doivent être des experts dans le domaine des marchandises, de la documentation douanière et de la logistique.

L'ATIC estime que le transport des marchandises joue un rôle vital dans les présentes négociations sur la politique bilatérale en matière d'aviation.

J'ai divisé mon exposé en sept parties: Un aperçu du secteur du transport des marchandises au Canada et une évaluation de la situation actuelle; une distinction entre les catégories de l'accord sur le transport aérien; les installations; le cabotage intérieur; les options possibles; les recommandations de l'ATIC; et mes conclusions.

Tout d'abord, un aperçu. Il y a deux décennies, un transitaire fonctionnait avec un bureau, un téléphone, une machine à écrire et un telex. Aujourd'hui, l'environnement de travail dans notre secteur comprend des réseaux de repérage informatisés, des communications par satellites et le transport à haute vitesse pour désservir les clients.

Le rôle du transitaire est aujourd'hui intégré au réseau complet de transport en Amérique du Nord. Sans les compétences professionnelles des transitaires, le commerce lui-même s'arrêterait pratiquement. Je pense que vous serez d'accord avec nous pour dire que la profession des transitaires est peut-être l'une des professions les plus sous-estimées au monde.

La situation actuelle: L'accord bilatéral actuel est loin d'être avantageux pour les transitaires, les expéditeurs ou les transporteurs. L'espace disponible pour le fret sur les trajets desservis par les transporteurs actuels qui assurent la liaison avec les aéroports canadiens et américains est extrêmement limité, comme ont pu vous le dire les transporteurs qui ont déjà témoigné devant votre comité.

À l'heure actuelle, il y a un déséquilibre important entre les deux pays quant au nombre et au type d'appareils que les transporteurs exploitent et c'est le cas des compagnies aériennes qui transportent des passagers et des transporteurs tout-cargo. Par transporteurs tout-cargo, j'entends des sociétés comme UPS et Federal Express qui exploitent leurs propres appareils et qui sont propriété américaine. Elles exploitent environ 500 avions-cargo dont la capacité varie de

[*Text*]

Canada are non-existent, with the exception of five all-cargo aircraft operated by Air Canada on its domestic and European lanes.

To clarify, carrier airlines such as Air Canada, Canadian Airlines International, American Airlines, and Eastern Airlines are independent operators working alongside the freight forwarder as partners. Freight forwarders can be compared to travel agents, but whereas the travel agent moves passengers, freight forwarders move cargo. The integrators are totally independent, however, because they have a complete in-house system and do not rely on freight forwarders to provide their product, as airlines do.

Another clear advantage the integrators currently have is U.S. customs clearance facilities in their hub locations, which means they can control shipments door-to-door and that customs clear in-house. On the other hand, CIFFA forwarders have either to truck cargo to a border point for clearance or send it to a customs clearance airport in the U.S. This is a clear financial and time disadvantage to both shipper and forwarder, and as a result, Canadian carriers miss out on the south-bound business because it is trucked to the border and put on domestic U.S. flights.

A distinction of categories of the aviation agreement. We would like to distinguish between the various groups involved: passenger-type carriers that offer scheduled and charter services primarily for passenger flow, for example, Canadian Airlines International and Eastern Airlines; all cargo carriers except integrators; airlines that operate pure freighter aircraft; and charter carriers, for example, ACS in Canada and Zantop in the U.S.A.

Mr. Comuzzi: Mr. Chairman, before the witness carries on, I missed the definition of an integrator. Perhaps he could explain. That would help me to understand what he is saying.

Mr. O'Brien: I believe I touch on that definition further on. If I do not, I can come back to it.

Integrators: these are all cargo carriers that are handling primarily courier-type services, complete in-house control, door-to-door; i.e. Federal Express and UPS. There is no Canadian equivalent. Is that definition clear, or shall I go back?

Mr. Comuzzi: The definition is not all that clear.

• 1340

Mr. O'Brien: I will come back to it, then.

Facilities: in order to accommodate any expansion of services, we must first have the facilities to handle the additional freight, not to mention the passengers. At the moment the cargo and facilities at Vancouver, Toronto and

[*Translation*]

100 tonnes pour les 747 à 500 kilos pour les plus petits appareils. Il n'existe aucun exploitant du genre au Canada, à l'exception de cinq avions tout-cargo qu'exploite Air Canada sur ses lignes intérieures et européennes.

Pour plus de clarification, des compagnies aériennes comme Air Canada, les lignes aériennes Canadien International, American Airlines et Eastern Airlines sont des exploitants indépendants qui travaillent avec les transitaires en tant que partenaires. On peut comparer les transitaires à des agents de voyage, mais là où un agent de voyage transporte des passagers, les transitaires transportent des marchandises. Cependant, les intégrateurs sont totalement indépendants, car ils ont un réseau interne complet et ils ne comptent pas sur les transitaires pour offrir leurs produits, comme le font les compagnies aériennes.

Un autre avantage net des intégrateurs à l'heure actuelle, c'est qu'il existe des installations de dédouanement pour la douane américaine dans leurs propres aéroports, ce qui signifie qu'ils peuvent contrôler les expéditions porte-à-porte et que le dédouanement se fait sur place. D'un autre côté, les transitaires de l'ATIC doivent ou bien envoyer leurs marchandises par camion à un poste de douane ou les envoyer aux installations de dédouanement d'un aéroport américain. Il s'agit d'un avantage net pour l'expéditeur et le transitaire du point de vue financier et de temps, et par conséquent, les transporteurs canadiens sont lésés dans leurs activités vers le sud car ils doivent envoyer les marchandises par camion à la frontière et les mettre sur des vols intérieurs américains.

Distinction entre les catégories de l'accord sur le transport aérien. Nous aimerions établir une distinction entre les divers groupes concernés: les transporteurs de passagers qui offrent des services de vols nolisés réguliers principalement pour les passagers, par exemple, les lignes aériennes Canadien International et Eastern Airlines; tous les transporteurs de fret à l'exception des sociétés intégrées; les compagnies aériennes qui exploitent uniquement des avions-cargo; et des compagnies de vols nolisés, par exemple ACS au Canada et Zantop aux États-Unis.

M. Comuzzi: Monsieur le président, avant que le témoin le poursuive, je n'ai pas compris la définition de intégrateur. Il pourrait peut-être l'expliquer. Cela m'aiderait à comprendre ce qu'il dit.

M. O'Brien: Je crois que j'aborde cette définition plus loin. Si je ne le fais pas, je pourrai y revenir.

Intégrateur: Il s'agit de tous les transporteurs de fret qui s'occupent surtout de services de messageries, qui contrôlent entièrement leurs opérations du début à la fin par exemple, Federal Express et UPS. Il n'y a pas d'équivalent canadien. Cette définition est-elle claire, ou voulez-vous que je reprenne?

M. Comuzzi: La définition n'est pas tellement claire.

M. O'Brien: Alors, j'y reviendrai.

Installations: Avant d'augmenter les services, nous devons disposer des installations nécessaires à la manutention du fret supplémentaire, sans parler des passagers. À l'heure actuelle, les aéroports de Vancouver, Toronto et

[*Texte*]

Montreal/Dorval airports are limited. They are expensive to operate, inadequate in terms of space, security, up-to-date warehousing techniques, and access. We must modernize our airport cargo facilities. We must plan ahead so we can handle the additional volume of freight in the 1990s and beyond.

Domestic cabotage: CIFFA would welcome a competitive environment to service Canadian clients, both passengers and shippers, but without creating an unfair advantage for the larger, more powerful U.S. flag carriers. In other words, carriers should be able to compete as long as the competition is equitable. Fundamentally, the interests of our national flag carriers should be taken into account.

Possible options: to address this current restrictive cargo environment, CIFFA has identified three options:

First, do nothing. Maintaining the status quo will ultimately stunt the expansion of air freight between the two countries to the detriment of such commodities as perishables, just-in-time inventory like auto parts, and high-value products like computer hardware. These goods would have to move by truck and would suffer the problems and delays associated with that mode of transport.

Second, open skies. Unrestricted services to and from any point for Canadian and American carriers would equate to economic suicide for Canadian carriers. They could not compete in any capacity against the mammoth American infrastructure.

Third, a step-by-step approach would be to open new routes side by side with Canadian and American carriers and expand the present network gradually to accommodate seasonal flow of both passenger and cargo capacities as we do with our European counterparts.

Fundamentally, CIFFA can support an open sky policy that incorporates a regulation process to protect Canadian carriers. The regulatory process, however, should not burden the industry to the extent that nothing is achieved. Rather, it should be an evolutionary process, not a revolutionary one.

We should like to improve the systems continually and not in 15-year increments. Ideally, we would like to see the U.S. customs agents at all major airports in Canada clear cargo as they already do passengers. This would go a long way to levelling out the disadvantage mentioned before.

CIFFA also recommends that there be an ongoing communication between governments, carriers and commercial companies directly affected. This could be in the form of a nominated body of representatives from these groups.

As far as cabotage is concerned, CIFFA recommends that this again be an evolutionary process. A step-by-step approach must be taken so that all advantages and disadvantages are dealt with.

[*Traduction*]

Montréal/Dorval ont des installations limitées pour les marchandises puisque leur exploitation coûte cher, que l'espace et la sécurité y sont insuffisants, qu'on n'y dispose pas des plus récentes techniques d'entreposage et que l'accès n'est pas aisé. Il nous faut moderniser ces installations. Nous devons faire des plans maintenant pour pouvoir assumer l'augmentation du fret dans les années 1990 et plus tard.

Le cabotage intérieur: L'ATIC ne craint pas la concurrence pour ce qui est des services aux clients canadiens, autant les passagers que les expéditeurs, mais il ne faut tout de même pas donner un avantage injuste aux transporteurs américains plus gros et plus puissants. Autrement dit, les transporteurs seront concurrentiels dans la mesure où ils seront tous sur un pied d'égalité. Il faut surtout tenir compte des intérêts de nos transporteurs nationaux.

Le options possibles: Pour régler le problème actuel d'un contexte restrictif, l'ATIC a trouvé trois solutions:

La première, ne rien faire. Si l'on s'en tient au statu quo, on freinera éventuellement l'expansion du fret aérien entre les deux pays au détriment de certaines marchandises comme les denrées périssables, le stockage au moment adéquat de pièces automobiles, par exemple, et les produits de grande valeur comme les ordinateurs. Ces marchandises devraient alors être transportées en camion; il en résulterait les problèmes et retards inhérents à ce mode de transport.

La deuxième, c'est d'ouvrir les espaces aériens. Accorder n'importe quelle liaison sans aucune restriction aux transporteurs canadiens et américains équivaudrait au suicide économique des compagnies aériennes canadiennes. À aucun égard peuvent-elles faire concurrence à la gigantesque infrastructure américaine.

La troisième, c'est une solution par étapes: l'ouverture de nouvelles routes parallèles pour les transporteurs canadiens et américains et l'expansion graduelle du réseau actuel en vue de l'adapter à la fluctuation saisonnière du nombre des passagers et du volume de fret. Nous le faisons déjà pour nos homologues européens.

En principe, l'ATIC est pour l'ouverture des espaces aériens à condition qu'il existe des règlements pour protéger les transporteurs canadiens. Toutefois, ces règlements ne devraient pas surcharger l'industrie au point de la paralyser. Il faut penser évolution et non pas révolution.

Nous souhaiterions que les systèmes soient constamment améliorés et pas seulement tous les 15 ans. Idéalement, nous voudrions qu'il y ait des douaniers américains dans tous les grands aéroports canadiens pour y dédouaner les marchandises au départ comme on le fait déjà pour les passagers. Cela supprimerait en grande partie un des avantages déjà mentionnés.

L'ATIC recommande aussi que les gouvernements, les transporteurs et les entreprises directement concernés soient en communication constante. On pourrait, par exemple, créer un organisme composé de représentants choisis de ces divers groupes.

Quant au cabotage, l'ATIC recommande là aussi une mise en place étape par étape qui prenne en compte tous les avantages et désavantages.

[*Text*]

The CIFFA member companies play a very important but sometimes invisible role in air transportation.

In conclusion, CIFFA would like to emphasize its willingness to continue to be part of the information gathering and decision making process, as it directly affects our day–to–day business now and in the future.

In anticipation of initiatives like the one today, CIFFA has formed a separate body that specifically addresses these air freight issues. The Canadian International Airfreight Forwarders Committee, CAFC, a division of CIFFA, can now provide your committee with a wealth of information concerning air cargo in Canada.

• 1345

Mr. Comuzzi: I do not feel I know what you mean when you talk about an "integrator". I know it is Federal Express and UPS, but I do not see how that fits into the scheme. Perhaps you would enlarge on that.

Mr. O'Brien: Did you want me to explain what an integrator is?

Mr. Comuzzi: Absolutely.

Mr. O'Brien: Or how it affects freight forwarders?

Mr. Comuzzi: Tell me where it fits into the scheme of things.

Mr. O'Brien: The companies like UPS and Federal Express are cargo carriers. They operate in an integrated environment. The freight forwarders are partners with commercial airlines like Air Canada and Canadian Airlines. The integrators do not require the use of the established systems. They are totally indifferent to the needs of freight forwarders or commercial carriers. Companies like Federal Express have a cargo capacity that far outweighs the airlines in Canada—or in the States for that matter. If UPS or Federal Express came into Toronto with a 747 freighter, they could basically clean out the market.

Mr. Comuzzi: So where does the forwarder association fit into the scheme?

Mr. O'Brien: If you are a shipper to Los Angeles, you have the choice of using a freight forwarder or an airline direct. If it is within the limitations of a UPS or a Federal Express, then you have the options to use them as well. So there are basically three areas.

Mr. Comuzzi: So the freight forwarders use the regular scheduled airlines for this.

Mr. O'Brien: Generally, yes.

Mr. Comuzzi: You would not use the facilities available to UPS or. . .?

Mr. O'Brien: We can, but most forwarders consider them a threat.

Mr. Comuzzi: You say "subject to their limitations". What are Federal Express's limitations?

Mr. O'Brien: Generally speaking, up to 70 pounds per shipment.

[*Translation*]

Les sociétés membres de l'ATIC jouent un rôle très important bien que parfois invisible dans les transports aériens.

En terminant, l'Association tient à souligner son désir de prendre encore part à la consultation et au processus décisionnel puisque cela influe directement sur nos affaires quotidiennes actuelles et futures.

Afin de se préparer à des discussions comme celle d'aujourd'hui, l'ATIC a constitué un organisme distinct qui traite expressément des problèmes du fret aérien. Le Comité des transitaires internationaux canadiens, qui relève l'ATIC, sera, pour votre comité une mine de renseignements sur le fret aérien au Canada.

M. Comuzzi: Je ne suis pas certain de savoir ce que vous entendez par «intégrateur». Je sais qu'il s'agit de Federal Express et de l'UPS, mais je ne vois pas quel est le lien. Pourriez–vous donner des précisions?

M. O'Brien: Voulez–vous que je vous explique ce qu'est un intégrateur?

M. Comuzzi: En effet.

M. O'Brien: Ou voulez–vous savoir quel est son rôle par rapport aux transitaires?

M. Comuzzi: Expliquez–moi de quoi il s'agit au juste.

M. O'Brien: Les entreprises comme UPS et Federal Express sont des transporteurs de fret. Leur univers est intégré. Les transitaires travaillent en association avec les compagnies aériennes commerciales comme Air Canada et Canadien. Les intégrateurs, eux, ne font pas appel aux réseaux établis. Les besoins des transitaires et des transporteurs commerciaux leur sont totalement indifférents. Les entreprises comme Federal Express ont une capacité cargo largement supérieure à celle de nimporte quelle compagnie aérienne canadienne–ou américaine d'ailleurs. Si UPS ou Federal Express pouvaient desservir Toronto avec un 747, elles accapareraient complètement le marché.

M. Comuzzi: Quel est donc alors le rôle de l'association des transitaires?

M. O'Brien: Si vous expédiez des marchandises à Los Angeles, vous pouvez soit faire appel à un transitaire, soit à une compagnie aérienne directe. Si vous êtes dans les limites d'UPS ou de Federal Express, vous pouvez aussi choisir de faire affaire avec eux. Vous avez donc trois possibilités.

M. Comuzzi: Les transitaires utilisent donc les vols réguliers.

M. O'Brien: En général, oui.

M. Comuzzi: Vous n'allez pas employer les installations d'UPS ou de. . .

M. O'Brien: Nous le pourrions, mais la plupart des transitaires les perçoivent comme une menace.

M. Comuzzi: Vous dites «dans les limites». Quelles sont les limites de Federal Express?

M. O'Brien: En général, la limite est de 70 lbs par envoi.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: Anything under 70 pounds would be what?

Mr. O'Brien: It would be able to be shipped with an integrated carrier. That is the regulation in the States, but their system is a bit like a post office, though they are capable of handling large freight. They assemble large volumes of envelopes, small-package business.

Mr. Comuzzi: You are saying that the integrators have their own in-flight system.

Mr. O'Brien: That is exactly right.

Mr. Comuzzi: They have their own airlines.

Mr. O'Brien: They do not need anybody else.

Mr. Comuzzi: They have developed their expertise to such an extent that they see that it is profitable for them to own their own aircraft, hire their own pilots, have their own terminals and their ground pick-up service. It is a full-service industry. Your industry facilitates the on-the-ground movement to the airline, and then you turn over the responsibility to it.

Mr. O'Brien: Correct.

Mr. Comuzzi: You say the cargo facilities at Vancouver, Toronto, and Montreal are limited. They are expensive to operate, inadequate in space, security, and up-to-date warehousing techniques and access. Do you want to explain what you mean? I know what the words mean, but how bad are we?

• 1350

Mr. O'Brien: In Toronto particularly the access is poor, to say the least, especially if you get weather for six months of the year where you cannot even turn a trailor around. They are congested. There is inadequate parking. For instance, Air Canada and some of the other small, independent guys operate out of units that are over 30 years old. They bear no resemblance to European or North American facilities owned by other carriers.

Mr. Comuzzi: Toronto is catching hell here today, Mr. Chairman. I thought it was just in the passenger terminals. Up to this moment I was not aware that the cargo was having difficulty.

Mr. O'Brien: The problem is that when they built Terminal 3, if you park a 747 on the end clear, the wing almost goes over the cargo sector. They are going to have to demolish part of the cargo area to accommodate the people in there.

Mr. Comuzzi: I am told that in Terminal 3, the apron strength is not conducive to the increased traffic they are anticipating. If there is going to be any expansion at Terminal 3 of passenger terminal space, the cargo facilities now in existence have to be torn down. Are you. . .?

Mr. O'Brien: Basically, yes. Not all of it; only the old sector has to be demolished. That would include Canadian Airlines, Swissair, Air Canada, British Airways, and the customs facilities—which, I might add, we have spent millions of dollars on over the years, upgrading them within the confines of an old building. It is really quite pathetic, if you ask me.

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Tout envoi de moins de 70 lbs est donc accepté?

M. O'Brien: On pourrait expédier le colis par transporteur intégré. C'est le réglement américain, mais leur système fonctionne un peu comme un bureau de poste, même s'ils sont en mesure de transporter des envois volumineux. Ils regroupent de grandes quantités d'enveloppes et de petits colis.

M. Comuzzi: Vous dites que les intégrateurs possèdent leurs propres réseaux de transport aérien.

M. O'Brien: C'est exact.

M. Comuzzi: Ils ont leurs propres lignes aériennes.

M. O'Brien: Ils sont tout à fait autonomes.

M. Comuzzi: Ils ont pris une expansion telle qu'il est plus rentable pour eux de posséder leurs avions, d'embaucher des pilotes, d'avoir leurs propres aérogares et leurs services de ramassage au sol. C'est une industrie complète. Les tansitaires, eux, facilitent la manutention au sol pour les compagnies aériennes qui se chargent du transport aérien.

M. O'Brien: C'est exact.

M. Comuzzi: Vous dites que les installations pour le fret à Vancouver, Toronto et Montréal sont limitées. Leurs exploitations coûtent chers; l'espace et la sécurité y sont insuffisants et on n'y trouve pas les plus récentes techniques d'entreposage; que l'accès n'y est pas aisé. Pouvez-vous m'expliquer ce que vous voulez dire. Pas tant les termes que la situation. Est-elle vraiment si terrible?

M. O'Brien: À Toronto en particulier, l'accès est difficile, surtout que, pendant six mois sur 12, il est impossible de faire faire demi tour à une remorque. Tout est tassé. Le stationnement est trop petit. Air Canada et quelques autres petites entreprises indépendantes utilisent des unités qui ont plus de 30 ans. Cela n'a rien à voir avec les installations européennes ou nord-américaines que possèdent d'autres transporteurs.

M. Comuzzi: Toronto en prend pour son rhume, aujourd'hui, monsieur le président. Je croyais que seuls les aérogares des passagers posaient des problèmes. Jusqu'à présent, j'ignorais que c'était la même chose pour le fret.

M. O'Brien: Le problème, c'est que depuis qu'on a construit l'aérogare 3, quand on stationne un 747 au bout, une aile recouvre presque le secteur du fret. Il faudra démolir une partie de ce secteur pour faire de la place aux autres.

M. Comuzzi: On me dit que pour ce qui est de l'aérogare 3, la résistance de l'aire de trafic n'est pas suffisante pour recevoir l'augmentation prévue de la circulation. Si on veut agrandir l'espace réservé aux passagers dans l'aérogare 3, il faudra démolir les installations servant actuellement au fret. Est-ce que. . .

M. O'Brien: C'est vrai, mais pas au complet. On démolira uniquement la partie la plus ancienne, celle où se trouve Canadien, Swissair, Air Canada, British Airways et les douanes. J'ajouterais en passant que nous avons dépensé des millions de dollars pour améliorer ces installations tout en conservant l'ancienne édifice. Si vous voulez mon avis, c'est vraiment pitoyable.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Have you and your organization ever, ever been involved in anticipating what the future growth would be in the cargo business in the hub market of Toronto, the greatest market of Canada? Second, are you ever consulted with respect to what facilities you would need in order to adequately operate your enterprises?

Mr. O'Brien: Basically, no.

Mr. Comuzzi: Well, when the facilities are projected... You know, it is common knowledge now that there may have to be another terminal built in Toronto for passengers. There is talk—I do not know what the description is—of a cargo terminal between 2 and 3 now. That is the one that is going to have to come down. Certainly they are thinking of building another cargo terminal somewhere in the immediate area.

You or your organizations are prime renters of space and users of the facility, and you are telling me that there has been no consultation with you with respect to what your needs are going to be.

Mr. O'Brien: Generally, no. What happens is that the airlines are consulted. The present building between Terminals 2 and 3 is owned by Transport Canada. It is leased to Marathon, which was a division of CP. At great expense, I guess, these buildings were put up. They are on long-term leases.

Mr. Comuzzi: But the leases run out in 2005.

Mr. O'Brien: That is right. So some of these old carriers, such as CP, have no interest in moving; they have such excellent lease rates.

As far as customs is concerned, the building that houses the customs brokers—which amounts to about 100 offices—is a rabbit warren. To move the entire lot somewhere else would be a major problem. This was never considered in terms of any development at Pearson.

Mr. Comuzzi: What is your closest and largest competitor in the United States?

Mr. O'Brien: In terms of freight forwarding?

Mr. Comuzzi: Yes. You talked about losing a great deal of business because, for whatever reason, cargo goes on a truck and goes to the nearest U.S. port. Is it Buffalo?

• 1355

Mr. O'Brien: Buffalo is generally the nearest. Montreal would be Champlain.

Mr. Comuzzi: What is the facility available to the shipper in the closest U.S. competition market?

Mr. O'Brien: Detroit.

Mr. Comuzzi: Give me an example. Compared to the facility we have here in the largest airport in Canada, what is the comparison and what is the advantage other than getting it to a U.S. airline? What are the facilities in the U.S. markets that are drawing the business away from Canada?

Mr. O'Brien: On the transborder side it is difficult to state exactly, because the reason one trucks to Buffalo or Detroit is because of the customs clearance. If you have to get into a domestic market, most shippers, the established

[*Translation*]

M Comuzzi: Est-ce que votre association ou vous-même avez jamais été consulté pour prévoir la croissance du secteur du fret à Toronto, le marché le plus important au Canada? Vous consulte-t-on jamais au sujet des installations dont vous auriez besoin pour fonctionner plus efficacement?

M. O'Brien: Non.

M. Comuzzi: On a pourtant fait des plans... Tout le monde sait maintenant qu'il faudra sans doute construire une nouvelle aérogare pour les passagers à Toronto. Il est question d'une aérogare pour les marchandises entre les 2 et 3 actuels. C'est celle qu'il faudra démolir. On envisage certainement la construction d'une nouvelle aérogare pour le fret pas très loin de là.

Les membres de votre association sont les premiers intéressés à y louer des locaux et à utiliser les installations et vous nous dites pourtant qu'on ne vous a pas consulté pour connaître vos besoins?

M. O'Brien: Pas vraiment. On consulte les compagnies aériennes. L'immeuble qui se trouve actuellement entre les aérogares 2 et 3 appartient à Transports Canada. Il est loué à Marathon, une filiale de CP. La construction de ces bâtiments à coûté très cher, je pense. Ils sont en location à long terme.

M. Comuzzi: Mais les baux se terminent en 2005.

M. O'Brien: C'est exact. Certains des anciens transporteurs comme CP n'ont pas envie de déménager pusqu'ils profitent de taux très avantageux.

Quant aux douanes, l'immeuble qui abrite les courtiers en douane—une centaine de bureaux environ—est une taupinière. Déménager tous ces gens ailleurs sera difficile. Cela n'a d'ailleurs jamais été envisagé, quel que soit l'agrandissement de Pearson.

M. Comuzzi: Quel est votre principal concurrent aux États-Unis?

M. O'Brien: Comme transitaire?

M. Comuzzi: Oui. Vous dites perdre beaucoup de clients parce que les marchandises sont transportées en camion jusqu'au port américain le plus rapproché. Est-ce Buffalo?

M. O'Brien: Buffalo est habituellement la ville la plus proche. Pour Montréal, c'est Champlain.

M. Comuzzi: Où se trouve votre concurrent américain le plus proche?

M. O'Brien: À Détroit.

M. Comuzzi: Par rapport aux installations qui se trouvent au plus grand aéroport canadien, quel est l'avantage à part donner le travail à une compagnie aérienne américaine? Qu'est-ce qui attire les clients canadiens vers les marchés américains.

M. O'Brien: Pour le transport outre frontière, c'est difficile à dire parce qu'on utilise le transport routier jusqu'à Buffalo ou Détroit pour pouvoir passer la douane. La plupart des expéditeurs bien établis en Ontario et au Québec vendent

[*Texte*]

shippers in Ontario and in Quebec, sell FOB or clear at the border because that gives them a competitive advantage. This has been developed over years and years and years, so they sell from a distribution point domestically within the United States. That is the reason a lot of distribution points have been set up in Buffalo, and all the cargo originating in Ontario is trucked. A very limited amount is actually air freighted from here.

If you take some statistics from American Airlines from 10 years ago, they do 90% less cargo than they did 10 years ago out of Toronto directly.

Mr. Chadwick: Your presentation shows a good deal of research. I want to elaborate on what my colleague, Mr. Comuzzi, quoted, that at the moment the cargo facilities at Vancouver, Toronto, Montreal, and Dorval airport are limited.

When I go through that whole paragraph it presents a bit of a conundrum in the fact that you say it is limited, and then you go on to say that it is expensive to operate but some of the people do not want to move because they have good leasing arrangements but inadequate in terms of space. I have talked to some people in there and I have not heard them express that.

Mr. O'Brien: I will give you an example. For Building B facilities, which is a cargo building for brokers and forwarders—they are neck and neck—rental space is $15 a square foot. That is for an office and a warehouse facility. On the other side of the airport road you can get facilities for $6 a square foot. The advantage to being on an airport is that it is bonded. Just recently Canada Customs introduced a C sufferance facility for off-airport bonding, and just recently there have been two applications to have off-airport facilities bonded. Of course that would make it cheaper, but the reason Canada Customs has allowed this is because of the lack of space at the cargo point. On-airport warehousing and facilities are expensive—$15 a square foot for sure.

Mr. Chadwick: Are you saying in light of that paragraph that it is rather restrictive right now for Canadians to compete with Americans in respect to the cargo?

Mr. O'Brien: Absolutely. When it takes you six and a half hours to fly the North Atlantic and it takes you the same amount time to get the cargo from the aircraft through the terminal, that is how inadequate the facilities are.

• 1400

Mr. Chadwick: So you are saying for cargo to compete with Americans in cabotage, or whatever may come your way, you cannot do that right now unless other things are changed. Is that correct?

Mr. O'Brien: You can do it, but it is too inefficient and costly. I would like to mention one point there. The integrators can come into Toronto and bring up an aircraft outside their gate, their terminal, like Federal Express, off-load the aircraft and have their freight immediately available within 15 or 20 minutes.

[*Traduction*]

leur marchandise FAB à la frontière parce que cela leur donne un avantage concurrentiel. Il a fallu des années et des années pour en arriver là et on vend ainsi à partir d'un point de distribution aux États-Unis même. C'est ce qui explique le grand nombre de points de distribution à Buffalo où on apporte les marchandises en camion depuis l'Ontario. Le volume envoyé par avion est minime.

D'après les chiffres d'Americain Airlines, cette compagnie transporte aujourd'hui 90 p. 100 moins de fret depuis Toronto qu'il y a dix ans.

M. Chadwick: Votre exposé montre que vous avez fait beaucoup de recherches. Je vais poursuivre dans la foulée de mon collègue, monsieur Comuzzi, au sujet des limites des installations de fret aux aéroports de Vancouver, Toronto, Montréal et Dorval.

Ce qui est assez étonnant à la lecture de ce paragraphe c'est que vous y dites que les installations sont limitées et que leur exploitation coûte cher, mais que les gens ne veulent pas déménager parce que, même s'ils n'ont pas assez de place, la location y est avantageuse. J'ai pourtant parlé à des gens qui s'y trouvent, et ce n'est pas ce qu'ils disent.

M. O'Brien: Laissez-moi vous donner un exemple. Pour les installations qui se trouvent dans l'aérogare B, celle réservée aux courtiers et aux transitaires—les deux groupes sont nez à nez—le coût de location est de 15$ le pied carré pour un bureau et un entrepôt. De l'autre coté de la rue, on peut avoir des locaux comparables pour 6$ le pied carré. L'avantage de se trouver à l'aéroport même, c'est qu'on se trouve sous douane. Tout récemment, Douanes Canada a installé un entrepôt d'attente permettant de mettre des marchandises sous douane à l'extérieur des limites de l'aéroport et il y a eu dernièrement deux autres demandes à cet effet. Ce serait évidemment moins cher, mais si Douanes Canada vient de donner ces autorisations, c'est tout simplement parce qu'il n'y a pas assez de place à l'aéroport où les bureaux et entrepôts coûtent cher—certainement 15$ le pied carré.

M. Chadwick: Ce paragraphe veut-il dire que les Canadiens peuvent difficilement faire concurrence aux Américains en ce moment pour le transport des marchandises?

M. O'Brien: Certainement. Pensez qu'il faut six heures et demie pour traverser l'Atlantique en avion et que les marchandises mettent autant de temps pour passer de l'avion à la sortie de l'aérogare; c'est dire à quel point les installations sont inadéquates.

M. Chadwick: Donc, si le cabotage ou une autre formule était autorisée, vous ne pourriez pas faire concurrence aux Américains à moins d'apporter certaines modifications. C'est bien cela?

M. O'Brien: Ce serait possible, mais les installations sont inefficaces et onéreuses. J'aimerais faire une observation. Les intégrateurs peuvent venir à Toronto en avion et s'arrête à leur propre porte, à leur propre aérogare pour y décharger l'avion sur le champ. C'est le cas de Federal Express où le fret est disponible en 15 ou 20 minutes.

[*Text*]

Mr. Chadwick: Okay. I know what you are talking about.

Mr. O'Brien: So our disadvantage is that a UPS or a Federal Express can arrive at 7 a.m., have their freight on the tarmac by 7.30 a.m. and cleared and delivered on their vehicles half an hour later for delivery to their customers here in Toronto by 9 a.m., 10 a.m., mid-morning, while ours is still at the airport.

Mr. Chadwick: So you are saying you are not competing with them now, let alone any changes.

Mr. O'Brien: That is right.

Mr. Chadwick: On page 9, domestic cabotage, you indicate in that paragraph: "In other words, carriers should be able to compete as long as the competition is equitable". Is that what you are referring to, the fact that you have so many inefficiencies already, or is there something else?

Mr. O'Brien: No. I would say that I am thinking more in terms of if we introduce a 747 freighter on American Airlines... I am sorry to pick on American Airlines; it is not intentional. But if they add a 747 freighter operating between Vancouver and Toronto, this would create a domino effect in terms of rates and service capabilities to the other carriers, like Canadian Airlines or Air Canada. So they should be given at least the opportunity to operate with similar equipment on similar routes, to the advantage of the shipper and customer.

Mr. Chadwick: Just so I get clear what you are saying, you give possible options and you say do nothing. Are you saying if the government does nothing and allows the status quo to continue, that applies?

Mr. O'Brien: Yes.

Mr. Chadwick: The do nothing applies?

Mr. O'Brien: Yes.

Mr. Chadwick: So am I right to say you are in favour of something happening.

Mr. O'Brien: Absolutely.

Mr. Chadwick: With the government?

Mr. O'Brien: Absolutely.

Mr. Chadwick: Are you in favour of cabotage?

Mr. O'Brien: In a limited way, yes.

Mr. Chadwick: In a relative way.

Mr. O'Brien: No, limited. I said limited.

Mr. Chadwick: Can you qualify that?

Mr. O'Brien: As I say, if American Airlines or Federal Express, probably Federal Express—I am sorry to pick on them, too, but they are nevertheless an integrator—were to operate between L.A. and Vancouver, pick up freight in Vancouver on a 747 and drop it in Toronto, there is no alternative carrier that can compete on the Canadian side. What would happen is that the rates would be drastically reduced. If UPS or Federal moved out of that environment overnight, there would not be an opportunity for anybody else to step in. There is no long-term advantage.

[*Translation*]

M. Chadwick: Je vois ce que vous voulez dire.

M. O'Brien: Ce qui nous nuit, c'est qu'UPS ou Federal Express peut atterrir à 7 heures le matin, avoir fini de décharger à 7h30 pour qu'une demi-heure plus tard, les marchandises dédouanées se trouvent à bord des véhicules, prêtes à être livrées aux clients de Toronto à partir de 9 heures, pendant la matinée, tandis que nos marchandises se trouvent toujours à l'aéroport.

M. Chadwick: Vous dites que vous n'êtes déjà pas compétitifs et que ce sera pire s'il n'y a pas de changement.

M. O'Brien: C'est exact.

M. Chadwick: À la page 9 de votre mémoire, au sujet du cabotage intérieur, il y a la phrase suivante: «Autrement dit, les transporteurs seront concurrentiels dans la mesure où ils seront tous sur un pied d'égalité». Faites-vous allusion au fait que le système actuel est déjà si inefficace où y a-t-il autre chose?

M. O'Brien: Non. Je pensais plutôt à la possibilité qu'American Airlines mette en service un 747 cargo... Je suis désolé de m'en prendre ainsi à American Airlines, mais je ne le fais pas exprès. Si cette compagnie ajoutait un 747 cargo pour effectuer la liaison Vancouver—Toronto, cela provoquerait une réaction en chaîne sur les tarifs et les services des autres transporteurs comme Canadien et Air Canada. Il faudrait donc au moins leur donner la chance d'employer des appareils comparables pour les mêmes liaisons, ce qui favoriserait les expéditeurs et les clients.

M. Chadwick: Si je comprends bien, vous proposez plusieurs solutions et le statu quo. Croyez-vous que ce sera possible si le gouvernement opte pour le statu quo?

M. O'Brien: Oui.

M. Chadwick: Si on ne fait rien?

M. O'Brien: Oui.

M. Chadwick: Vous souhaitez donc qu'on fasse quelque chose.

M. O'Brien: Certainement.

M. Chadwick: Au gouvernement?

M. O'Brien: Certainement.

M. Chadwick: Êtes-vous pour le cabotage?

M. O'Brien: De façon limitée, oui.

M. Chadwick: De façon relative.

M. O'Brien: Non, de façon limitée.

M. Chadwick: Pouvez-vous préciser?

M. O'Brien: Si American Airlines ou Federal Express, probablement Federal Express—je suis désolé de m'en prendre à cette entreprise, mais c'est une société intégrée—avait une liaison Los Angeles—Vancouver et qu'elle était autorisée à embarquer des marchandises à bord d'un 747 à Vancouver pour aller les déposer à Toronto, aucun transporteur canadien ne pourrait soutenir la concurrence et diminueraient considérablement les tarifs. Si UPS ou Federal se retirait du jour au lendemain, personne ne pourrait prendre la relève. Il n'y a donc aucun avantage à long terme.

[*Texte*]

Mr. Schneider: I would like to pick up on that last comment of Mr. Cabotage—Mr. Chadwick, seriously. With respect to the concluding phrase in that sentence, "as long as the competition is equitable", you are dealing with the domestic cabotage. Does this really have a definition, "competition is equitable", short of taking the existing agreement and going line by line to try to point out where the inequities are?

Mr. O'Brien: The competition in terms of the freight forwarding and the cargo capacity is what I am referring to.

Mr. Schneider: Are there not regulatory problems too that cause it to be a little more expensive to function in Canada than it is in the States?

Mr. O'Brien: Yes, absolutely.

Mr. Schneider: That is the point I was getting at. I wonder if you could define "equitable competition" without having the agreement in front of you.

• 1405

Mr. O'Brien: I am familiar with cabotage and routings. I guess from a freight forwarding point of view, it is a bit of a dilemma. Obviously we want to see our shippers benefit from cheaper rates. By sheer economics—supply and demand—if you have an overcapacity, the rates will drop.

In order for us to offer consistent service, then we need to have the established rates in Canada. If you start operating, say, on one line segment between Vancouver and Toronto and the rates do drop, what about the off-line points? These are all interconnected. It is like an integrated commitment. All these other alternatives would be affected on a ripple effect. This would concern us.

Mr. Schneider: Dealing with cabotage again on page 11, in recommendation C, the step-by-step approach, you make reference that you would like to see new routes opened side by side and to expand the present network gradually to accommodate seasonal flow of both passenger and cargo capacities.

Until today we have had a very grave concern by the passenger carriers with respect to cabotage, thinking that the Canadian airlines system stands to lose much more than it would stand to gain, given the infrastructure and the over-servicing of current American routes. I want to make it clear that when I asked the question to qualify your support for passenger capacity here, I was under the impression that you represented the cargo industry, and yet in this statement you are including passenger capacity. Where are you coming from?

Mr. O'Brien: Air Canada is the only carrier in Canada with scheduled freighter aircraft. We rely on passenger aircraft for the cargo space. Passengers sit upstairs, we sit downstairs, and there is as much revenue downstairs in some cases as there is upstairs.

The point I am making is that to be revenue-effective these days, most carriers operate with the basis that upstairs is the passenger revenue and downstairs they are filling it with cargo. If you do not have the passengers, you do not have the cargo.

Mr. Schneider: It is in this context, then.

[*Traduction*]

M. Schneider: Je vais reprendre la dernière observation de M. Cabotage—non, sérieusement, de M. Chadwick. La dernière partie de cette phrase: «À moins que tous les concurrents soient sur un pied d'égalité» vise le cabotage intérieur. On ne pourra faire autrement que de reprendre ligne par ligne l'accord actuel pour y déceler toutes les iniquités, n'est-ce pas?

M. O'Brien: Je parle de la concurrence pour les transitaires et le fret.

M. Schneider: La réglementation ne cause-t-elle pas certains problèmes aussi puisque les coûts sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis?

M. O'Brien: En effet.

M. Schneider: Voilà où je voulais en venir. Pouvez-vous nous dire ce que serait une concurrence équitable même si vous n'avez pas l'accord sous les yeux.

M. O'Brien: Je connais bien le cabotage et les itinéraires. Du point de vue des transitaires, c'est un dilemme. Évidemment, nous voudrions que nos expéditeurs bénéficient de tarifs plus bas. Selon les lois du marché, si l'offre dépasse la demande, les tarifs baissent.

Pour pouvoir toujours offrir le même service, il faudrait établir une tarification au Canada. Supposons que vous offriez un service entre Vancouver et Toronto et que les tarifs diminuent, qu'adviendra-t-il de toutes les destinations à l'extérieur de ce segment? Tout est interelié. C'est comme un système intégré. Un tel événement se répercuterait sur l'ensemble du système. Voilà ce qui nous inquiète.

M. Schneider: Dans votre recommandation «C», à la page 11, toujours au sujet du cabotage, vous proposez une solution par étapes. Vous souhaiteriez qu'on ouvre de nouvelles routes parallèles et qu'on agrandisse graduellement le réseau actuel pour pouvoir s'adapter à la fluctuation saisonnière du nombre de passagers et du volume du fret.

Jusqu'à présent, les transporteurs de passagers ont dit craindre énormément le cabotage car, selon eux, les compagnies aériennes canadiennes risquent d'y perdre étant donné l'infrastructure et le trop grand nombre de vols sur les itinéraires américains actuels. Quand je vous ai demandé de préciser ce que vous souhaiteriez pour les services aux passagers, je croyais que vous représentiez l'industrie du transport des marchandises; vous parlez pourtant ici des vols passagers. En quel honneur?

M. O'Brien: Air Canada est le seul transporteur au Canada qui ait des vols cargo réguliers. Normalement, nos marchandises sont transportées à bord des avions de passagers. Les passagers sont assis au-dessus de nos marchandises et les compagnies aériennes tirent autant de revenu du fret que des passagers.

Autrement dit, pour être rentables, la plupart des transporteurs doivent maintenant ajouter du fret dans les avions de passagers. Sans les passagers, pas de fret.

M. Schneider: Voilà pourquoi cela vous intéresse.

[*Text*]

Mr. O'Brien: Yes.

Mr. Schneider: You are suggesting a side–by–side negotiation. We have had witnesses testify before us that in a route–by–route negotiation we would have a tendency to lose. Do you agree with the statement that we could not negotiate successfully?

Mr. O'Brien: I guess it depends on the area you are talking about. On certain routes with regard to cabotage, we have the first right of refusal anyway, I would think.

If it has to do with American airlines flying between New York, Montreal, Toronto, Winnipeg and Los Angeles, if they can prove they can successfully do it within the slotted times and if Air Canada can have the alternative as well, then it is equitable, as long as Air Canada has the rights to fly into JFK at the time slots that are provided.

Mr. Schneider: This has become the big question.

Mr. O'Brien: It has always been a major concern of ours. To deal with the integrators, they have the advantage over us in terms of the time slots and overnight facilities we cannot offer because of the service restrictions by carriers.

Mr. Schneider: My next question takes me into another area, if I have time. With respect to the U.S. customs agents at major airports in Canada, I do not know how this area works. Is there another way we should maybe use some imagination to take away the necessity of having U.S. customs agents? Could we not ship things in bond both ways to the nearest customs facility? Would this not be a better way of working things than the way we do things now?

• 1410

Mr. O'Brien: The disadvantage is the time it takes to do it. If you are air freighting a shipment from here to Los Angeles, you can do it the same day, but it will take you four days to get customs clearance in Los Angeles. By that time, you could have had a truck there at a cheaper rate. If you are a passenger clearing customs at Toronto going to Los Angeles, you clear here a hell of a lot easier than you would if you went to Los Angeles. You would be lining up for at least an hour to go through immigration.

Mr. Schneider: That was my point. If we had a much easier system of doing that—

Mr. O'Brien: Actually, I am quite surprised it was not brought up, because from a forwarding point of view and for the use of the shipper and the trading community as a whole, it makes absolute sense.

The Chairman: Our thanks to the witness for being with us this afternoon. We appreciate your taking the time and providing us with the input.

The next witnesses are from the Canadian Auto Workers Union of Canada. With us is Ms Peggy Nash, Assistant to the President; Mr. Tony Wohlforth, National Representative from the Research Department; Mr. Serge Portelance, National Representative serving Air Canada units in Montreal; Ms Diane Hollingshead, Vice–President of CAW Local 2213 Air Canada out of Edmonton; and Ms Hanson, District Chairperson of Local 1990, Canadian Airlines International, Toronto.

[*Translation*]

M. O'Brien: Oui.

M. Schneider: Vous proposez donc une négociation côte–à–côte. Certains témoins avant vous nous ont dit que nous y perdrions si nous négocions itinéraire par itinéraire. Êtes–vous d'accord?

M. O'Brien: Cela dépend des régions. Je crois que nous avons le droit de refuser le cabotage sur certains itinéraires.

Si les compagnies aériennes américaines proposent des vols New York, Montréal, Toronto, Winnipeg et Los Angeles, si elles sont en mesure de prouver que c'est faisable dans les créneaux impartis et si Air Canada en a aussi la possibilité, on peut dire que les choses sont équitables, à condition qu'Air Canada ait le droit de se poser à Kennedy dans les créneaux qui sont impartis.

M. Schneider: Cela demeure un point d'interrogation.

M. O'Brien: Cela nous a toujours préoccupé. Les intégrateurs sont avantagés à cause des créneaux de temps et des services de nuit que nous ne pouvons pas offrir car nous sommes astreints aux restrictions des transporteurs.

M. Schneider: S'il me reste du temps, je vais passer à un autre sujet, celui des douaniers américains dans les principaux aéroports canadiens. Je ne sais pas comment le système fonctionne. Pourrait–on imaginer le moyen de se passer de douaniers américains? Ne serait–il pas possible d'expédier les marchandises sous douane, dans les deux sens, vers les entrepôts de douanes les plus proches? Ne serait–ce pas plus efficace que ce qui se fait actuellement?

M. O'Brien: Ce qui nous désavantage, c'est le temps nécessaire. Si vous expédiez par avion un colis d'ici à Los Angeles, il arrivera là–bas le même jour, mais il vous faudra quatre jours pour le dédouaner. Un camion n'aurait pas pris plus de temps et aurait coûté moins cher. Quand les passagers à destination de Los Angeles passent la douane à Toronto, cela prend beaucoup moins de temps que quand ils le font là–bas où il faut faire la queue au moins une heure pour passer les services d'immigration.

M. Schneider: C'est bien ce que je veux dire. Si nous avions un système plus simple. . .

M. O'Brien: En fait, je suis étonné que personne n'en ait encore parlé car c'est tout ce qu'il y a de plus logique pour les transitaires, pour les expéditeurs et pour tous les commerçants.

Le président: Nous remercions le témoin de s'être donné la peine de venir nous rencontrer cet après–midi pour nous faire part de toute cette information.

Les témoins suivants représentent le Syndicat national des travailleurs et travailleuses de l'Automobile. Il s'agit de M^me^ Peggy Nash, adjointe au président; de M. Tony Wohlforth, représentant national du service de la recherche; de M. Serge Portelance, représentant national au service des unités syndicales d'Air Canada à Montréal; de M^me^ Diane Hollingshead, vice–présidente de la section locale TCA 2213 d'Air Canada à Edmonton; et de M^me^ Hanson, présidente de district de la section locale 1990 des lignes aériennes Canadien International, à Toronto.

[*Texte*]

Welcome to our hearings. We would ask you to present your brief. In the remaining time, committee members will make comments and ask questions.

Ms Peggy Nash (Assistant to the President, CAW-Canada): Thank you, Mr. Chairman. I presume all members of the committee have a copy of our brief. I would like to present in summary the first couple of pages of the brief and then read the rest of the presentation in more detail.

I would like to start by saying that our national union, the Canadian Auto Workers Union, represents about 170,000 workers across Canada. We represent about 7,100 workers at Air Canada and Canadian Airlines, mostly working as passenger agents. The majority of these, about two-thirds, are women. We also represent workers at a number of smaller airlines and contractors at companies, such as Air Ontario, TAP Air Portugal, AMR Ground Handling, which is part of American Airlines, United Airlines and Steels Aviation.

Our union has a history of playing a role in policy development going back to the development of the deregulation policy. We took a strong position of opposition to airline deregulation. We presented briefs to a parliamentary committee on that. We appeared before the House and Senate committees on the privatization of Air Canada. We presented a brief to the Standing Committee on Transport regarding substance use in the transport industry, and just this October we presented a brief to the ministerial task force on international air policy. So we have consistently played a role in matters concerning air transport policy.

• 1415

We have found that development of air transport policy seems to reflect more political goals and political aspirations as opposed to a clearly thought-out and uniform policy tendency on the part of the ministry. We find that we go in one direction and then in another direction, so there does not seem to be any clear, cohesive strategy on air transport policy.

One thing we do want to make clear in our presentation this afternoon, however, is that we would view any movement towards an open skies policy—open skies or free trade in airline transportation with the U.S.—as just a continuation of these destructive policies. We feel that this could spell the death of the independent Canadian aviation industry.

If we go back to the early 1980s and look south of the border, where deregulation policies originated in the airline industry, the purpose that was sold to the public for deregulation was the promise of lower fares and greater competition in the airline industry.

Initially there were some lower fares, but there was also a flurry of mergers, take-overs, and then bankruptcies. There was tremendous chaos in the airline industry. There were 51 airline mergers and acquisitions between 1979 and 1988, and the whole system of hub-and-spoke feeder operations began to dominate the market. In one U.S. city—in St. Louis, for example—a single carrier accounts for 80% of passenger movement.

[*Traduction*]

Bienvenue à cette audience. Je vais vous demander de présenter votre mémoire. Ensuite, les membres du comité feront des commentaires et vous poseront des questions.

Mme Peggy Nash (adjointe au président, TCA-Canada): Merci, Monsieur le président je suppose que tous les membres du comité ont un exemplaire de notre mémoire. Je vais d'abord en résumer les premières pages avant de lire la suite.

Notre syndicat national, celui des travailleurs et travailleuses de l'automobile, représente quelque 170,000 travailleurs partout au Canada. Cela comprend environ 7,100 employés d'Air Canada et des lignes aériennes Canadien, la plupart étant des agents de service à la clientèle. La majorité d'entre eux, environ les deux tiers, sont des femmes. Nous représentons aussi les travailleurs d'un grand nombre de compagnies aériennes et d'entrepreneurs de moindre importance comme Air Ontario, TAP Air Portugal, AMR Ground Handling, qui fait partie d'American Airlines, United Airlines et Steels Aviation

Notre syndicat a toujours joué un rôle dans l'élaboration des politiques depuis celles sur la déréglementation. Nous nous sommes vivement opposés à la déréglementation des transports aériens. Nous avions alors présenté des mémoires à un comité parlementaire. Nous avons comparu devant les comités de la Chambre et du Sénat sur la privatisation d'Air Canada. Nous avons présenté un mémoire au comité permanent des Transports au sujet de la consommation d'alcool et de drogues dans l'industrie des transports. En octobre dernier, nous avons aussi présenté un mémoire au groupe de travail ministériel sur la politique internationale sur l'aviation. Nous nous sommes toujours mêlés activement des affaires touchant la politique du transport aérien.

Nous nous sommes rendus compte que la politique du transport aérien semble refléter d'avantage les buts et les aspirations des hommes politiques plutôt qu'une position uniforme et bien réfléchie de la part du ministère. La politique prend une tangente puis une autre sans qu'on puisse apercevoir une stratégie claire et cohérente.

Nous tenons certes à faire ressortir cet après-midi que selon nous, toute action tendant vers une ouverture des espaces aériens—autrement dit vers le libre-échange avec les États-Unis dans le domaine du transport aérien—ne fera que perpétuer ses politiques destructrices. Nous croyons que ce serait signer l'arrêt de mort de l'aviation canadienne indépendante.

Au début des années 80, aux États-Unis, d'où origine la déréglementation du transport aérien, on a convaincu la population des bienfaits de cette politique en lui promettant des tarifs plus bas et une concurrence accrue entre les lignes aériennes.

Au départ, les tarifs ont effectivement diminué, mais il y a aussi eu une série de fusions, de rachats et de faillites. Ce fut un cahot indescriptible chez les compagnies aériennes. Entre 1979 et 1988, il y a eu 51 fusions et acquisitions de compagnies aériennes et les réseaux en étoile ont commencé à dominer le marché. À St. Louis, par exemple, un seul transporteur accapare 80 p. 100 des mouvements de passagers.

[*Text*]

Instead of greater competition and lower fares, what has resulted is greater concentration, and the initially lower fares have given way overall to higher fares. At the same time, some viable, long-standing carriers have gone bankrupt or are near bankruptcy, as a result of deregulation.

I will illustrate the greater concentration in the U.S. market. In 1985, for example, the top six carriers controlled about 70% of the domestic passenger market. By 1986 this had increased to 80%, and today it is as high as 92%. So it is a very tough market, a very controlled market, which has already gone through a considerable shake–out over the last decade. Many people in the U.S. are now calling for reregulation as opposed to further deregulation or affirming that deregulation was a good move.

I should also say that statistics do not reveal the kind of turmoil that deregulation created for a number of individuals, a number of workers, and for communities. One report says that in the first two years of deregulation, 100 communities lost their air service after deregulation. Also, a number of workers lost their jobs or went through considerable turmoil during the shake–out of the industry.

In Canada, deregulation sparked a whole wave of mergers and consolidations, which happened very quickly after the legislation was in place. We now have a system of two dominant national carriers that control a number of small feeder carriers. There are very few independents left in the market, and most of those are in trouble and being squeezed out. We find today that a number of carriers that once existed and that once served markets across the country no longer exist. They have been merged into larger carriers.

Again, during this period of take–overs and mergers, thousands of people lost their jobs or were disrupted. They had to change jobs, work for different companies, move across the country, and that shake–out is still continuing from these mergers. People have had to pack up their families, have a spouse change jobs, and move to another city, just to maintain their job with a given company. So it has caused considerable disruption.

The other major change in the airline industry over recent years, of course, was the privatization of Air Canada. This was in two stages: the initial privatization of 55% took place in 1988; a year later the remaining portion was sold off. Our union strongly opposed this move to privatize Air Canada. We felt that Air Canada had been our country's window on the airline industry. It was a matter of public policy that Air Canada served communities that otherwise, if just left to the market, would not have received airline service.

Air Canada has also been—but it is now decreasing—a major employer in certain areas of the country. The jobs at our national carrier were good, decent–paying, steady jobs that were not otherwise easily found in smaller communities across our country.

Also, with its equipment purchases, Air Canada supported our important aerospace industry, with purchases like the DC–8 and the DC–9 and the Boeing 747 and 767 aircraft. Also Air Canada, as with other national institutions,

[*Translation*]

Au lieu d'accroître la concurrence et de diminuer les tarifs, la déréglementation a abouti à une plus forte concentration et les tarifs qui ont d'abord diminué sont maintenant plus élevés qu'auparavant. Pendant ce temps, certains transporteurs viables de longue date sont en très mauvaise posture ou ont fait faillite.

Je vais vous donner des exemples de cette concentration accrue du marché américain. En 1985, les six principaux transporteurs contrôlaient 70 p. 100 du marché interne de passagers. En 1986, ce chiffre était passé à 80 p. 100 et il atteint aujourd'hui 92 p. 100. C'est donc un marché très dur, très contrôlé, qui a subi tout un bouleversement depuis 10 ans. Bien des Américains réclament maintenant un retour à la réglementation au lieu d'une nouvelle déréglementation et ne disent plus que la déréglementation était une bonne chose.

J'ajouterais que les statistiques ne révèlent pas les perturbations qu'ont connu bon nombre de personnes, de travailleurs et de localités à la suite de la déréglementation. Selon une étude, au cours des deux premières années de la déréglementation, 100 localités ont cessé d'être desservies. Beaucoup de travailleurs ont perdu leur emploi ou ont subi de grands bouleversements durant la réorganisation de l'industrie.

Au Canada, la déréglementation a suscité toute une série de fusions et de regroupements qui sont survenus rapidement après l'adoption de la loi. L'industrie est maintenant dominée par deux transporteurs nationaux qui contrôlent un certain nombre de petits transporteurs d'apport. Il reste quelques rares indépendants, mais la plupart sont en difficulté ou sont en train de se faire évincer du marché. On constate maintenant qu'un certain nombre des transporteurs qui desservaient certains marchés au Canada n'existent plus. Ils ont été intégrés à des transporteurs plus importants.

Des milliers de personnes ont perdu leur emploi ou ont dû réorganiser leur vie à la suite des fusions et des rachats de sociétés. Elles ont dû changer d'emploi, travailler pour une nouvelle compagnie, déménager dans une autre ville et ce n'est pas encore fini. Certains, pour pouvoir conserver leur emploi dans une compagnie donnée, ont dû déménager toute leur famille dans une autre ville, obligeant parfois le conjoint à se trouver un nouvel emploi. Il y a eu des perturbations considérables.

Un autre changement important dans le monde de l'aviation depuis quelques années, c'est évidemment la privatisation d'Air Canada qui s'est faite en deux temps: la vente de 55 p. 100 des actions en 1988, et la vente du reste un an plus tard. Notre syndicat s'est vivement opposé à la privatisation d'Air Canada. Air Canada, c'était pour nous comme une porte ouverte sur le transport aérien. L'intérêt public voulait qu'Air Canada desserve des localités qui, autrement, auraient été privées de transport aérien.

Air Canada a également été un employeur important dans certaines régions du pays, mais le nombre des employés diminue. Les emplois y étaient intéressants, relativement bien rémunérés, stables, dans des petites localités ou il était parfois difficile de trouver du travail.

De plus, par ces achats d'équipement, Air Canada soutenait notre importante industrie aérospatiale en achetant par exemple des DC–8 et des DC–9 et des Boeing 747 et 767. Comme d'autres institutions nationales aussi, Air Canada

[*Texte*]

was an integral part of the ties that bind our country together from coast to coast. It is a visible sign of our national identity as other national institutions are, which are also increasingly under attack these days.

• 1420

Within one year after privatization Air Canada announced a number of base closures and suspension of service to a number of small but important communities such as Yarmouth, Nova Scotia, Val d'Or, Windsor, Sault Ste. Marie and Victoria. In October Air Canada announced a massive lay-off, the largest in our airline's history, of 12% of its staff or 2,900 people, as well as closure of the Halifax maintenance operations. These cuts are related to escalating fuel costs and the onset of recession, but as an instrument of public policy a publicly owned corporation can help to minimize the impact of such forces by minimizing lay-offs through avenues such as attrition or buy-out programs.

This special parliamentary committee was established to receive public input and make recommendations on the renewal of the bilateral air transport agreement between the U.S. and Canada. Given this mandate, it is curious that the November 16 news release which announced the establishment of the committee so unabashedly supports the open skies approach. For example, it indicates the committee would examine the advantages of an open skies policy that would include cabotage. There is no indication what these advantages are in terms of an independent Canadian airline industry, nor is there any mention of alternatives to open skies. It is as though we are starting with the worst case scenario and laying that out in the opening statement.

It flatly states that the current bilateral agreement is out of date. What evidence is there of this? We know this is the minister's position, but why is this committee parroting the minister before it undertakes its work?

Open skies, without a doubt, is a step in the wrong direction. It is naïve to think Canadian carriers can gain a large share of the Canada-U.S. air traffic under such an arrangement. American carriers already command 68% of the transborder market. Canadian carriers face significant cost and other disadvantages compared to U.S. airlines, and these include interest costs on debt that are a full 2% higher than in the U.S. Loans to finance aircraft are a significant component of the cost structure in the airline industry. Recently Air Canada cited higher interest costs as one of the reasons for the planned lay-off of 2,900 people and the sale of future B-747 delivery slots.

Fuel costs are higher in Canada due largely to federal and provincial taxation. These taxes in turn help to finance a health and social security system that is much superior to that found in the U.S. On transborder routes U.S.-based carriers have greater flexibility on where they purchase their fuel, and this only accentuates the cost advantage.

[*Traduction*]

faisait partie intégrante des liens qui soudent notre pays d'un océan à l'autre. C'est une facette visible de notre identité nationale comme nos autres institutions nationales auxquelles on s'attaque de plus en plus en ce moment.

Un an après sa privatisation, Air Canada annonçait la fermeture de certaines bases et la suspension du service à de petites mais importantes localités comme Yarmouth, en Nouvelle-Écosse, Val d'Or, Windsor, Sault-Ste-Marie et Victoria. En octobre, Air Canada a annoncé le licenciement massif, le plus important de son histoire, de 12 p. 100 de son effectif, soit 2,900 employés, ainsi que la fermeture des services d'entretien à Halifax. Ces compressions sont liées à la hausse vertigineuse du coût du carburant et au début de la récession, mais comme société publique et instrument d'intervention gouvernementale, Air Canada aurait pu contribuer à minimiser l'effet de ces facteurs en réduisant son effectif par l'attrition ou le programme de retraite anticipée avec prime.

Votre comité parlementaire spécial a été créé pour consulter la population et présenter des recommandations à propos du renouvellement de l'entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien. Avec un tel mandat, il est étonnant que le communiqué de presse du 16 novembre, qui annonçait la création du comité, soit formulé de façon à favoriser ouvertement le concept de ciels ouverts. On dit par exemple que le comité examinera les avantages qu'offrirait une telle politique qui comprendrait aussi le cabotage. On ne dit pas quels seraient ces avantages pour les compagnies aériennes canadiennes indépendantes et on ne mentionne aucune solution de rechange. C'est comme si on confirmait en introduction la pire des hypothèses.

On y affirme catégoriquement que l'accord bilatéral actuel est désuet. Qu'est-ce qui le prouve? Nous savons que c'est la position du ministre, mais pourquoi le comité fait-il écho au ministre avant même d'avoir commencé ses travaux?

L'ouverture des espaces aériens est sans conteste un pas dans la mauvaise direction. Il faut être naïf pour penser que les transporteurs canadiens accapareront ainsi une part plus grande du marché du transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Les transporteurs américains possèdent déjà 68 p. 100 du marché entre nos deux pays. Les transporteurs canadiens font face à des coûts plus élevés et à d'autres désavantages comparativement aux transporteurs américains, notamment des emprunts dont le taux d'intérêt est de deux bons points supérieurs à celui des États-Unis. Les emprunts pour financer l'achat des appareils constituent un élément important de la structure de coût dans l'industrie du transport aérien. Air Canada a récemment cité les frais d'intérêt plus élevés comme l'une des causes du licenciement de 2,900 employés et de la vente de 2 futures options de livraison de B-747.

Le carburant coûte plus cher au Canada, surtout à cause des taxes fédérales et provinciales. Ces taxes contribuent ensuite à financer un sytème de santé et de sécurité sociale infiniment supérieur à celui des États-Unis. Sur les routes imternationales entre nos deux pays, les transporteurs américains ont une plus grande latitude pour choisir l'endroit où ils achèteront leur carburant, et cela accentue l'écart entre leur prix de revient et le nôtre.

[*Text*]

Due to the size of the U.S. domestic market, the U.S. carriers are far larger than their Canadian counterparts. Air Canada and Canadian Airlines combined would be smaller than the seventh largest U.S. carrier, USAir. This gives the major U.S. carriers greater flexibility in redeploying their fleets between major markets such as Europe, Asia–Pacific, Japan, North America, the Caribbean and South America. Their sheer size also gives them an advantage in terms of the type of aircraft, for example, short–versus long–haul or mid–size versus jumbo jet.

[*Translation*]

En raison de l'envergure du marché intérieur aux États–Unis, les transporteurs américains sont beaucoup plus gros que leurs homologues canadiens. Air Canada et Canadien réunies sont moins importantes que le septième plus gros transporteur américain, USAir. Cela donne aux principaux transporteurs américains davantage de latitude pour redéployer leurs flottes dans les grands marchés que sont l'Europe, l'Asie et le Pacifique, le Japon, l'Amérique du Nord, les Antilles et l'Amérique du Sud. La simple taille de ces entreprises les favorise en ce qui a trait au type d'appareil, par exemple, les longs courriers par opposition aux petits courriers et les gros porteurs comparativement aux appareils moyens.

• 1425

In addition, some of the U.S. carriers are further ahead in their modernization plans than Air Canada and Canadian. The average age of the Air Canada fleet, for example, is 13 years compared to Delta at 9.5 years or American at 10.8 years. With order books overflowing at the world's major aerospace firms, delivery dates for new aircraft are of major strategic importance.

En outre, certains transporteurs américains sont plus avancés dans leur programme de modernisation qu'Air Canada et Canadien. L'âge moyen de la flotte d'Air Canada est par exemple de 13 ans comparé à 9.5 ans pour Delta et à 10.8 ans pour American. Étant donné que les livrets de commande des principales entreprises aérospatiales sont pleins, les dates de livraison des nouveaux appareils ont une importance stratégique capitale.

Pre–clearance of U.S. customs in Canada to major U.S. destinations: this feature is also available in some instances to U.S.–bound passengers on Canadian carriers, but the result is much different in terms of competitive advantage. For example, pre–clearance for Toronto–Chicago passengers on American Airlines means that the flight can arrive at the American terminal in O'Hare, which is convenient for passengers transferring to other U.S. destinations through this hub. Without pre–clearance the passengers arrive in a generic international arrivals area. Canadian carriers do not have this advantage. The pre–clearance of Canadian customs in the U.S., while desirable, does not overcome this advantage. This is of course because of the large number of destinations in the U.S. out of an American hub, as opposed to the relatively small number of destinations in Canada out of a Canadian hub such as Toronto.

Prédédouanement américaine au départ du Canada vers les principales destinations américaines: le service est parfois offert aux passagers des transporteurs canadiens qui se rendent aux États–Unis, mais l'effet n'est pas le même quant à l'avantage concurrentiel. Par exemple, si les passagers d'Americain Airlines à destination de Chicago passent la douane à Toronto, ils pourront arriver à l'aérogare d'American à l'aéroport O'Hare, ce qui est pratique pour ceux qui doivent y prendre des correspondances vers d'autres villes américaines. Sans le prédédouanement, les passagers arrivent dans un secteur commun d'arrivées internationales. Les transporteurs canadiens n'ont donc pas cet avantage. Le prédédouanement canadien aux États–Unis, avant le départ, est souhaitable, mais cela ne ferait pas contrepoids étant donné le grand nombre de destinations américaines disponibles à partir de cette plaque tournante aux États–Unis par opposition au nombre relativement faible de correspondances au Canada offertes à partir de Toronto.

Computer reservation systems can influence the choice of carrier and therefore market share. American Airlines, for example, owns and operates Sabre, a CRS that is years ahead of its competitors in terms of technology. This advantage is so serious that the Air Canada Canadian equivalent, Gemini, was forced to merge with Sabre's U.S. competitor, Covia, owned by USAir.

Les systèmes informatisés de réservation peuvent inciter à choisir un transporteur plutôt qu'un autre et influent donc sur la part du marché. American Airlines, par exemple, possède et exploite Sabre, un SIR qui est technologiquement des années en avance de ses concurrents. L'avantage est tel que l'équivalent Canadien d'Air Canada, Gemini, a dû fusionner avec le concurrent américain de Sabre, Covia, qui appartient à USAir.

Whereas open skies is naïve, the notion of cabotage under open skies is truly dangerous. Some commentators have suggested that Canadian carriers be free to carry passengers between U.S. destinations. The suggestion that Air Canada or Canadian could effectively compete in this market is frankly absurd. Certainly it is a large market, but it is now being served by established carriers that effectively control gates, time slots, hub–and–spoke connections to

Si la politique d'ouverture des espaces aériens est empreinte de naïveté, le concept du cabotage dans un tel contexte est vraiment dangereux. Certains ont prétendu que les transporteurs canadiens pourraient alors librement transporter des passagers entre deux villes américaines. Or, c'est absurde de prétendre qu'Air Canada ou Canadien pourraient être compétitives sur ce marché. Le marché est important certes, mais il est déjà desservi par des

[*Texte*]

smaller destinations. Custom and frequent-flyer programs also play a role in reinforcing existing arrangements.

To illustrate how difficult it is to break into a new market where there are established carriers, consider Air Canada's recent decision to suspend service to Singapore, Bombay, Lisbon, Madrid, and Athens—all popular destinations with a good combination of business and leisure travel. The fact that Air Canada was losing money on these runs while established carriers were doing well—carriers like British Airways in the case of Singapore, Bombay—is an indication of how they would fare under open skies. The demise of the Singapore run is also indicative of how Canadian carriers have fared using so-called fifth freedom rights.

Open skies is more likely to lead to a reduction in the number, size, and scope of Canadian air carriers. The possibility of a forced merger of the two Canadian carriers, with the resulting job loss seen in previous mergers, is not unrealistic.

Another possibility is Canadian carriers operating feeder services into major U.S. carriers. For example, a passenger flying Ottawa-Vancouver would travel Ottawa-Chicago on Canadian Airlines and then transfer to a United terminal to go Chicago-Vancouver. This would reduce Canadian carriers to nothing more than spokes on an American hub.

Recent developments at Air Canada give some indication of the future under open skies. First, the airline announced the lay-off of 2,900 workers, representing 12% of the total work force, effective January 31, next year. While these lay-offs are obviously related to the recession and to rising fuel costs, it is noteworthy that there is no expected recall date; in other words, this is a permanent reduction in the work force. In fact, some of these lay-offs are directly related to reductions in the scope of Air Canada's operations, such as the grounding of the L-1011s and the closure of the Halifax maintenance base.

Air Canada announced the closure, effective July 1991, of four of its regional reservation centres—Calgary, Edmonton, Halifax, and St. John's. I should say that all these lay-offs combined represent an erosion of about 25% of our members at Air Canada, about three-quarters of whom are women, many of whom are single parents. For years the airlines have been one of the few industries that provide decent well-paid jobs for women in all regions of the country. It appears we are now moving to the U.S. system; in other words, large highly centralized reservation centres that handle calls from all over the country by long-distance communications.

I was talking to someone in St. John's the other day who was forced to change jobs a couple of years ago because of a shifting of airline work from Gander, Newfoundland. The family was uprooted, the children pulled out of school and

[*Traduction*]

transporteurs bien établis qui contrôlent effectivement les points d'embarquement, les créneaux et les correspondances aux plaques tournantes vers les destinations secondaires. Les douanes et les programmes pour grands voyageurs contribuent aussi à renforcer les accords actuels.

Pour vous montrer à quel point il est difficile de percer un nouveau marché où se trouvent des transporteurs établis, pensez à Air Canada qui vient de décider d'interrompre ses vols vers Singapour, Bombay, Lisbonne, Madrid et Athènes—toutes des destinations populaires autant auprès des gens d'affaires que des touristes. Le fait que ces services d'Air Canada aient été déficitaires alors qu'ils sont rentables pour les autres—par exemple pour British Airways vers Singapour et Bombay—indique ce qui adviendrait de nos transporteurs si les espaces aériens étaient ouverts. L'échec de la liaison vers Singapour montre aussi ce qu'a rapporté aux transporteurs canadiens ce qu'on appelle le privilège de la cinquième liberté.

La politique ciels ouverts est plus susceptible d'entraîner une réduction du nombre, de la taille et de l'envergure des transporteurs aériens canadiens. La fusion forcée des deux transporteurs canadiens, et la perte d'emploi qui en résulterait comme l'ont montré les fusions précédentes, devient plausible.

Il y a aussi la possibilité que des transporteurs canadiens agissent comme service d'apport pour les principaux transporteurs américains. Par exemple, un passager d'Ottawa voulant se rendre à Vancouver prendrait un vol Ottawa-Chicago de Canadien puis un vol United Airlines de Chicago à Vancouver. Les transporteurs aériens ne seraient plus que des branches du réseau en étoile américain.

Ce qui s'est passé récemment à Air Canada nous laisse entrevoir ce que sera l'avenir si on adopte la politique ciels ouverts. Elle a d'abord annoncé la mise à pied de 2,900 employés, soit 12 p. 100 de son effectif, à compter du 31 janvier prochain. Ces mises à pied sont évidemment reliées à la récession et à la hausse du prix du carburant, mais il faut remarquer qu'on a prévu aucune date de retour au travail. Autrement dit, c'est une compression permanente de son effectif. En fait, certaines de ces mises à pied sont directement reliées à la réduction des activités d'Air Canada, par exemple, le maintien au sol des L-1011 et la fermeture des services d'entretien de Halifax.

Air Canada a aussi annoncé la fermeture, en juillet 1991, de quatre de ses centres régionaux de réservation à Calgary, Edmonton, Halifax et St. John's. Je dois dire que toutes ces mises à pied réunies constituent une érosion de près de 25 p. 100 de nos membres à Air Canada dont les trois quarts sont des femmes, souvent chef de familles monoparentales. Pendant des années, les compagnies aériennes ont été l'une des rares industries à offrir aux femmes des emplois intéressants et bien rémunérés dans toutes les régions du Canada. Il semble que nous suivions l'exemple des États-Unis. Autrement dit, d'importants centres de réservation très centralisés vers lesquels seront acheminés tous les appels au moyen de communications interurbaines.

L'autre jour, je parlais avec quelqu'un de St. John's qui a dû changer d'emploi il y a deux ans parce qu'on a déménagé des emplois de Gander, à Terre-Neuve. La famille a été déracinée, les enfants ont dû quitter l'école et s'adapter

[*Text*]

put in a new community, and now this person has to decide whether to quit Air Canada because of the reservations office closure, leave Air Canada after a number of years of seniority—they are going back to 14 years seniority there—and face a 15% unemployment rate in St. John's, or uproot their family again and move—this is a family from Gander, via St. John's—and move not to Halifax or somewhere else in Atlantic Canada, but to Montreal if you are fluently bilingual. This woman is not, in which case her choice is to move to Toronto.

• 1430

The good news is that you get to keep your job, but the bad news is that you sell your house for $50,000 or $60,000 and you move into the Toronto housing market. We are talking about a lot of disruption in people's lives.

Open skies: exposing the myths. The Minister of Transport, the Hon. Doug Lewis, has suggested that Canadians stand to benefit from open skies. Several arguments have been put forward in this regard that, on close examination, do not fly. One is better service to more destinations. Here it is suggested that the number of transborder destinations will increase along with the frequency and quality of service. This suggestion flies in the face of reality in the case of Canada-U.S. This market is mature with only incremental growth projected.

The most popular U.S. destinations are already highly congested with slot times fully utilized at peak periods. Moreover, reciprocity means that U.S. carriers would at the same time acquire Canadian landing rights. With their twin advantages of hub-and-spoke operations and customs pre-clearance, this could only mean that the lion's share of the transborder traffic would be captured by the U.S. carriers.

In fact, open skies has very little to do with improving transborder air service. These changes can take place by renegotiating specific terms of the current bilateral, but open skies is Washington's initiative. It is about rewriting the rules of international aviation in an era of free trade and deregulation.

Transportation may have been excluded from the formal Free Trade Agreement, but now Washington has found a way to get it back on the table. To what end? The Canada-U.S. market is small and already dominated by the U.S. Europe is a different story. Washington would like an open skies agreement with Canada to use as a model for greater access to and between European destinations. As always, Ottawa has become an obliging partner. Who are the winners and losers?

[*Translation*]

à un nouveau milieu et cette personne est maintenant placée devant l'alternative suivante: quitter Air Canada en raison de la fermeture du bureau de réservation, après plusieurs années d'ancienneté... Certains membres du personnel ont jusqu'à 14 ans d'ancienneté... et se retrouver sur le marché du travail à Saint-John's où le taux de chômage est de 15 p. 100, ou déraciner à nouveau sa famille, originaire de Gander pour s'établir, non pas à Halifax ou dans une autre ville de la région de l'Atlantique, mais à Montréal ou Toronto. Cette femme n'étant pas bilingue, elle n'a d'autre choix que Toronto.

La bonne nouvelle, c'est que les employés conservent leur emploi, la mauvaise nouvelle, c'est que la vente de leur maison pour 50,000 ou 60,000$ ne les mènera pas très loin sur le marché de l'immobilier à Toronto. Tout cela bouleverse l'existence des employés.

L'ouverture des espaces aériens n'est qu'un ensemble de mythes. Le ministre des Transports, l'Honorable Doug Lewis, a déclaré que l'ouverture des espaces aériens serait favorable aux Canadiens. Plusieurs des arguments qui ont été présentés à cet égard ne tiennent pas debout lorsqu'on les examine de près. On prétend que le service sera meilleur et que les destinations proposées seront plus nombreuses. Cet argument prétend que les vols transfrontières vers diverses destinations seront plus nombreux grâce à une augmentation de la fréquence et de la qualité du service. Voilà qui est complètement contraire à la réalité canado-américaine. Ce marché a atteint son maximum et n'autorise qu'une croissance minimale.

Les destinations américaines les plus populaires sont déjà extrêmement congestionnées et les créneaux sont totalement utilisés aux périodes de pointe. En outre, en vertu du principe de réciprocité, les transporteurs américains obtiendraient le droit d'atterrir au Canada. Cela signifie que les transporteurs américains se tailleraient la part du lion dans les transports transfrontières, grâce au double avantage que présentent les réseaux en étoile et le prédédouanement des passagers.

De fait, l'ouverture des espaces aériens ne peut pas vraiment contribuer à améliorer le service transfrontières. Seule la renégociation des conditions spéciales de l'entente bilatérale actuelle permettrait d'y parvenir. L'ouverture des espaces aériens est une initiative de Washington qui consiste à modifier les règles de l'aviation internationale à l'époque du libre-échange et de la déréglementation.

Les transports ont été exclus de l'accord officiel du libre-échange, mais Washington a trouvé un moyen de les ramener sur le tapis. Pour quelle raison? Le marché canado-américain est restreint et toujours dominé par les États-Unis. En Europe, c'est différent. Washington aimerait conclure un accord d'ouverture des espaces aériens avec le Canada afin de l'utiliser comme modèle pour mieux pénétrer le marché européen. Comme d'habitude, Ottawa est prêt à collaborer. Qui sont les gagnants et les perdants?

[*Texte*]

An even bigger myth is the notion that Canadian carriers stand to benefit from open skies. It is terribly naïve for anybody to suggest this. Both domestic carriers and all major airline unions agree that such a policy would be a disaster for Canada and for the Canadian aviation industry.

In terms of relative size, the two Canadian carriers are a fraction of that of U.S. carriers. Based on 1988 revenue, for example, Air Canada ranks twentieth among the world's major airlines, and Canadian twenty-fourth, behind giants like United first, American second, Texas Air third, and so on. Delta, for example, has orders pending for 505 new aircraft, more than twice as many as Air Canada and Canadian have combined.

Size gives the U.S. carriers a flexibility to redeploy their fleet in response to changes in the market. Moreover, the Canadian carriers face a much higher cost structure than their U.S. competitors due to fuel costs, taxes, etc. In reality there is no future for a domestic airline industry under open skies. Within a few short years Canadian carriers would either be bought out in the continuing wave of U.S. airline mergers and/or become feeder carriers to U.S. airlines. Increasingly traffic on east-west routes within Canada will be syphoned off via U.S. hubs; for example, Ottawa-Vancouver via Chicago. If it is not broke, why fix it?

A third myth is that the current bilateral arrangements are outmoded. This myth is being promoted by the Minister of Transport and blindly accepted in press releases by this committee.

First, what is outmoded about bilateral agreements between nation states? This is what international air transport agreements are, and since when were treaties not in vogue?

Second, as recently as 1988 Canada successfully renegotiated its second most important bilateral with the United Kingdom under former Prime Minister Margaret Thatcher. If it was possible in 1988, what is so different about 1990? Surely the Canada-U.S. agreement should be updated. A strong case can be made for a greater Canadian share of the market, but this can be achieved within a new bilateral agreement, not by changing or eliminating all the rules. Note that this is now the position of both major carriers, Air Canada and Canadian Airlines International, as indicated by the their testimony before the Royal Commission on Transportation.

[*Traduction*]

L'idée que les transporteurs canadiens bénéficieront de l'ouverture des espaces aériens est un mythe encore plus grand. Seul un esprit terriblement naïf peut imaginer une telle chose. Les syndicats des transporteurs canadiens et de toutes les grandes compagnies aériennes reconnaissent qu'une telle politique serait un désastre pour le Canada et pour l'industrie canadienne de l'aviation.

Relativement parlant, les deux transporteurs canadiens ne représentent qu'une fraction des transporteurs américains. Par exemple, d'après les recettes de 1988, Air Canada se trouve au vingtième rang des grandes compagnies aériennes mondiales et Canadien au vingt-quatrième rang, derrière des géants comme United, American et Texas qui se trouvent respectivement au premier, deuxième et troisième rangs. La compagnie Delta, par exemple, a passé commande de 505 nouveaux aéronefs, ce qui représente plus de deux fois la flotte combinée d'Air Canada et de Canadien.

Grâce à leur taille, les transporteurs américains peuvent redéployer leur flotte pour s'adapter à l'évolution du marché. En outre, les transporteurs canadiens doivent faire face à des coûts plus élevés que leurs concurrents américains, en raison du prix du carburant, des taxes, etc. En réalité, l'ouverture des espaces aériens condamne carrément l'industrie aérienne canadienne. D'ici quelques années, les transporteurs canadiens seront victimes de la vague continue de fusion des compagnies aériennes américaines ou devront se contenter d'alimenter ses dernières en passagers. De plus en plus, le transport de passagers de l'est vers l'ouest du Canada sera attiré vers les lignes américaines telles que la ligne Ottawa-Vancouver via Chicago. Pourquoi changer ce qui fonctionne bien actuellement?

Le troisième mythe, c'est que l'entente bilatérale actuelle est dépassée. Cette notion évoquée par le ministre des Transports est véhiculée aveuglément par les communiqués du présent comité.

Tout d'abord, pourquoi les ententes bilatérales entre États sont-elles dépassées? Les accords internationaux sur le transport aérien sont des ententes bilatérales. Depuis quand les traités sont-ils démodés?

Deuxièmement, le Canada a renégocié avec le Royaume-Uni sous l'ex-première ministre Margaret Thatcher, pas plus tard qu'en 1988, son deuxième accord bilatéral en importance. Si cela a été possible en 1988, pourquoi serait-ce différent en 1990? Il est certain qu'il faudrait moderniser l'accord canado-américain. On peut comprendre également que le Canada veuille augmenter sa part du marché, mais pourquoi modifier ou éliminer toutes les règles alors qu'il suffirait de négocier un nouvel accord bilatéral? Notez que les deux plus grands transporteurs, Air Canada et les lignes Canadien International partagent ce point de vue, comme on a pu le constater lors de leurs témoignages à la Commission royale des transports.

[*Text*]

• 1435

The role of charter operations: earlier we indicated that the role of this task force should be to find ways to increase the share of the market held by Canadian carriers. If, for example, we now have 32% of U.S.–Canada traffic, this should be increased to 50%.

Aggressive negotiation of bilateral arrangements should have this objective. Bilateral negotiations should exploit those areas where the Canadian carriers have a comparative advantage. This includes an enviable safety record; our image abroad, which makes us less likely targets for terrorism; relative distances across the North Atlantic via the north; the existence of two flagship carriers serving distinct markets; and the quality of their service.

Canada's two flagship carriers should have certain responsibilities. For example, under the legislation establishing Air Canada as a private corporation, it must meet certain ownership requirements, both domestic and foreign, and maintain certain bases. Canadian has similar requirements. These requirements should be maintained. Changes should only be contemplated that are part of a co-operative agreement with another airline which expands the market for the Canadian airline.

The one market where we have done well historically is in charter operations. Here, Canadian carriers have enjoyed greater success in terms of our fair share of the market. However, as indicated earlier, Canadian charter operations have not fared well recently with the demise of several long-standing carriers.

Special arrangements are required to preserve this market. Charter operations should continue to meet domestic ownership requirements and financial viability standards and should be developed to safeguard the viability of charter carriers.

Employment considerations: the aviation section has long been the source of decent, well-paid employment in Canada, especially for women. It is important that this fact be taken into account in any review of aviation policy. Workers at Canada's two major airlines know the importance of international travel to employment security, particularly within larger bases such as Montreal, Toronto, and Vancouver.

We also know how employment security can be undermined under global competition. Some of our concerns include the threat of Canadian reservation services moving to U.S. or offshore locations to take advantage of lower labour costs.

Air Canada and Canadian have recently centralized their U.S. operations in Tampa, and this is an immediate concern.

[*Translation*]

Quant au rôle des vols nolisés, nous avons vu un peu plus tôt que le présent groupe de travail devrait trouver le moyen d'augmenter la part du marché détenue par les transporteurs canadiens. Par exemple, si nous avons actuellement une part de 32 p. 100 du trafic canado-américain, nous devrions pouvoir la porter à 50 p. 100.

Tel devrait être l'objectif de la négociation active des ententes bilatérales. Il faudrait tirer parti des avantages comparatifs dont bénéficient les transporteurs canadiens. Nos transporteurs ont une réputation enviable sur le plan de la sécurité; notre image à l'étranger nous rend moins susceptibles à des attaques terroristes; la traversée de l'Atlantique nord est moins longue par le nord; nous avons deux transporteurs aériens principaux qui desservent des marchés différents et qui sont réputés pour la qualité de leur service.

Les deux grands transporteurs canadiens devraient avoir certaines responsabilités. Par exemple Air Canada doit, en vertu de la loi qui l'a privatisée, respecter certaines exigences en matière de propriété, tant canadiennes qu'étrangères et maintenir certaines bases. Canadien est assujetti à des exigences analogues. Il faudrait maintenir ces exigences. Il ne nous faudrait envisager des modifications que dans le cadre d'une entente de collaboration avec une autre compagnie aérienne qui contribuerait à élargir le marché du transporteur canadien.

Le secteur des vols nolisés est un marché qui a toujours été florissant au Canada. Dans ce secteur, les transporteurs canadiens ont mieux été en mesure d'occuper une juste part du marché. Malheureusement, comme on l'a dit un peu plus tôt, les vols nolisés canadiens éprouvent des difficultés depuis quelque temps, à la suite de la faillite de plusieurs transporteurs canadiens en activité depuis de nombreuses années.

Il convient de conclure des ententes spéciales pour préserver ce marché. Il faudrait que les sociétés de vols nolisés continuent de respecter les exigences en matière de propriété canadienne et les normes de viabilité financière et il faudrait également qu'elles prennent de l'ampleur afin d'assurer leur viabilité.

En ce qui a trait à l'emploi, on sait que le secteur de l'aviation offre depuis longtemps au Canada de bons emplois bien payés, en particulier aux femmes. C'est une donnée importante qu'il faut prendre en compte lors de la révision de la politique de l'aviation. Les employés des deux grandes compagnies aériennes canadiennes savent quelle est l'importance des transports internationaux pour la sécurité de l'emploi, en particulier dans des grands secteurs urbains comme Montréal, Toronto et Vancouver.

Nous savons également que la sécurité de l'emploi peut souffrir de la concurrence internationale. Nous craignons en particulier le déménagement des services canadiens de réservation aux États-Unis ou à l'étranger pour tirer parti des coûts inférieurs de la main-d'oeuvre.

Air Canada et Canadien on récemment centralisé leurs bureaux américain à Tampa et c'est là une préoccupation immédiate.

[*Texte*]

The use of contracted ground handling services at major airports: these services are provided directly by both Canadian and U.S. carriers—for example, American in Toronto—but the threat of contracting out always exists. When these services are contracted, this can be either to another carrier under reciprocal arrangements or to a third party.

An argument can be made for a dedicated service in terms of reliability, safety, quality, etc., and where possible this should be the case.

The second alternative should be reciprocal arrangements with another carrier. It would not be onerous for the government to mandate this. The emergence of long-haul aircraft such as the B-747 400 series has put pressure on flight crews to lengthen duty day and reduce or eliminate crew lay-overs. Always the threat is the employment of foreign nationals to fly the subsequent leg of the journey. Instead, Canadian flagship carriers should be required to have a dedicated Canadian work force. This requirement should be incorporated bilaterally in international aviation agreements.

Conclusion and recommendations:

(1) The special parliamentary committee on Canada-U.S. air transport services should explicitly reject the open skies plan and challenge the Minister of Transport to adopt a Canadian strategy to the negotiations of our most important air bilateral agreement.

(2) The exercise of seventh freedom or cabotage arrangements should be explicitly rejected in the context of the Canada-U.S. bilateral agreement. Cabotage rights have obvious advantages in long-haul and low-volume routes, such as Asia-Pacific, where competitors are of similar size. In the Canada-U.S. market they would spell disaster for the smaller carriers.

(3) Canada's objective in the negotiations leading to a new bilateral agreement with the United States should be to secure a fair share of the market, such as 50% of the transborder traffic for Canadian carriers. The resulting agreement should be evaluated by Parliament from time to time based on this yardstick.

(4) The preservation and enhancement of secure employment in the aviation sector should be an explicit objective of Canada's international aviation policy. Through bilateral agreements, this principle can be expanded to other nations.

(5) The current ownership requirements for Canadian airlines should be maintained. Any changes to this policy should only result from co-operative agreements with other airlines which expand the market for the domestic carrier.

I would like to draw the committee's attention also to a letter appended to our brief, which was sent by the president of the CAW, Robert White, to both Brian Mulroney and Doug Lewis. It further explains our views on the concept of open skies with the U.S.

[*Traduction*]

Passons maintenant à la sous-traitance des services au sol dans les grands aéroports: ces services sont offerts directement, tant par les transporteurs canadiens qu'américains—par exemple American Airlines à Toronto—mais la menace de sous-traitance existe toujours. Lorsque ces services sont sous-traités, ils sont confiés soit à un autre transporteur en vertu d'une entente réciproque, soit à une autre entreprise.

Nous devons exiger, chaque fois que cela est possible, un service soigné tant pour la fiabilité, que la sécurité, la qualité, etc.

La deuxième possibilité consisterait à conclure des ententes réciproques avec un autre transporteur. Ce ne serait pas difficile pour le gouvernement d'exiger de telles conditions. L'arrivée d'avions long courrier tels que le B-747 de série 400 a contraint les équipages à allonger leurs heures de services ou à réduire ou éliminer les jours de repos. Le risque que les transporteurs engagent du personnel étranger pour effectuer la deuxième étape du voyage est toujours présent. Il faudrait exiger que les principaux transporteurs canadiens embauchent du personnel canadien spécialisé. Ce principe devrait faire partie intégrante des conventions internationales sur l'aviation.

Conclusions et recommandations:

1) Le Comité parlementaire spécial sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis doit rejeter explicitement le plan d'ouverture des espaces aériens et presser le ministre des Transports d'adopter une stratégie canadienne en vue de la négociation de notre plus importante entente bilatérale.

2) L'exercice de la septième liberté ou du droit de cabotage devrait être explicitement éliminé dans le contexte d'une entente bilatérale canado-américaine. Les droits de cabotage présentent des avantages évidents sur les itinéraires long courrier et à faible trafic tels que l'Asie et le Pacifique, où s'affrontent des concurrents de taille analogue. Sur le marché canado-américain, en revanche, ces droits seraient catastrophiques pour les petits transporteurs.

3) Lors des négociations d'une nouvelle entente bilatérale avec les États-Unis, le Canada doit se fixer pour objectif d'obtenir une juste part du marché pour les transporteurs canadiens, par exemple, 50 p. 100 du trafic transfrontières. Le Parlement se chargerait d'examiner de temps à autre l'entente ainsi conclue, afin de faire respecter cette norme.

4) La politique du Canada en matière d'aviation internationale doit avoir pour objectif explicite d'assurer le maintien des emplois dans le secteur de l'aviation. Ce principe peut être étendu à d'autres pays dans le cadre d'ententes bilatérales.

5) Il faut maintenir les exigences actuelles en matière de propriété qui s'appliquent aux compagnies aériennes canadiennes. Toute modification à cette politique devrait faire l'objet d'ententes conjointes avec d'autres compagnies aériennes qui élargissent le marché du transporteur canadien.

J'aimerais également attirer l'attention du comité sur une lettre présentée en annexe à notre mémoire adressée par Robert White, président des TCA à Brian Mulroney et Doug Lewis. Cette lettre explique plus en détails notre point de vue sur une éventuelle politique canado-américaine d'ouverture des espaces aériens.

[*Text*]

• 1440

Mr. Comuzzi: It is providential, I think, that you are here later on in the day, after we have had two weeks of meetings. Many of your concerns have been expressed in other centres of the country and in Toronto today. I want to assure you that we also took exception to the opening statements when the committee was struck. They gave the impression that the concept of open skies was already accepted by the committee, and that we were just going to follow suit and find out how best to implement it. I want to assure you that if we have learned anything in these two weeks it is that we do not know what open skies truly means.

If there is any consensus, I think it is that we should enter into the negotiating process very carefully, very cautiously. We should begin negotiations—these terms have not been negotiated since 1974—and not discard what has proven successful. We should perhaps liberalize some of the movement of flights between Canada and some of the points in the United States. The free trade in the skies, opening up our airlines to the competition of the mega-giants in the United States, is something our side is not in favour of. If I gather correctly, no one on either side would recommend that. That certainly will be one of the recommendations we will propose to the Minister of Transport, so that the negotiators we have participating will carry those forward. I think I accurately express those feelings. I am sure you will hear from my colleagues if I have not accurately expressed it.

I have only a couple more minutes. I really want to find out what your concerns are. We have heard about this because the Canadian airline is experiencing a very difficult year. We do not have the infrastructure in place to compete with the Americans. The cost of fuel has put expense control out of any ability to handle cost effectively. There are some financial constraints on one of the airlines that they are going to have to face at the beginning of the new year. There is a feeling we may have to merge the two Canadian airlines into one in order to be competitive with our friends in the States. I would like to hear your comments on that, what you suspect may happen, and what it would do to your membership.

Ms Nash: Do you mean if we pursue an open skies policy?

Mr. Comuzzi: No, without opening competition or causing any more outside pressure. With the condition of the airline industry as it is in Canada today, without adding competition and limited cabotage, given all the variables and what we know—and you would be closer to the scene than almost anyone—what is the prognosis for two airlines existing in Canada? In the event that they should have to amalgamate for economic reasons, what does it do to you? How much more deterioration in the airline industry do we see in Canada?

[*Translation*]

M. Comuzzi: Votre présence ici aujourd'hui est providentielle après les deux semaines d'audiences que nous avons eues. Bon nombre des préoccupations que vous avez soulevées ont déjà été exprimées à d'autres endroits du pays et à Toronto aujourd'hui même. Je vous assure que nous sommes inscrits en faux contre les déclarations d'ouverture qui ont été faites lors de la création du comité. En effet, ces déclarations pouvaient donner l'impression que la notion de ciels ouverts était déjà acceptée par le comité et que la mission de celui-ci se bornait tout simplement à définir la meilleure façon de l'appliquer. Soyez rassurés, car si nous avons appris quelque chose au cours de ces deux semaines, c'est bien que nous ne savons pas exactement ce que signifie l'ouverture des espaces aériens.

Le seul consensus qui existe nous incite à négocier avec une très grande prudence. Il faut entamer des négociations afin de réviser les conditions qui ont été adoptées en 1974 et non pas rejeter une entente qui a donné de bons résultats. Il faudrait peut-être libéraliser quelques vols entre le Canada et certains points des États-Unis. Nous ne voulons pas instaurer le libre-échange dans les transports aériens car ce serait ouvrir nos portes à la concurrence des transporteurs géants américains. Je crois bien que les représentants d'aucun parti ne recommandent de telles dispositions. Voila certainement une recommandation que nous pourrions faire au ministre des Transports afin que les négociateurs en prennent acte. Je pense que j'ai assez bien rapporté les préoccupations qui ont été soulevées. Si ce n'est pas le cas, je suis certain que mes collègues me rectifieront.

Il ne me reste plus que quelques minutes. Je voudrais vraiment savoir quelles sont vos préoccupations. Tout cela remonte à la surface maintenant, puisque les lignes aériennes canadiennes ont connu une année très difficile. Nous n'avons pas l'infrastructure nécessaire pour concurrencer les Américains. En raison du prix du carburant, il est difficile de contrôler efficacement les dépenses. Une de nos lignes aériennes devrait imposer des restrictions financières au début de la prochaine année. Certains pensent que les deux lignes aériennes canadiennes devront fusionner pour être mieux à même de concurrencer les transporteurs américains. Je vous demande donc quels sont vos prévisions à ce chapitre et quels en seraient les conséquences pour les membres de votre syndicat.

Mme Nash: Vous voulez parler de la politique d'ouverture des espaces aériens?

M. Comuzzi: Non, sans ouvrir le marché canadien aux concurrents étrangers ni exercer d'autres pressions de l'extérieur. Étant donné les conditions qui s'appliquent actuellement dans l'industrie des transports aériens au Canada, sans ajouter de nouvelles dispositions relatives à la concurrence et au cabotage limité, compte tenu des variables et de ce que nous savons, quel pronostic feriez-vous pour les deux lignes aériennes canadiennes, vous qui êtes probablement mieux renseigné que quiconque à ce sujet? Que pensez-vous d'une éventuelle fusion de ces deux sociétés pour des raisons économiques? Doit-on s'attendre à ce que l'industrie canadienne des transports aériens se dégrade encore plus?

[*Texte*]

• 1445

Ms Nash: After a number of years of deregulation in Canada, we are left with two national carriers. You could maybe have asked that question a number of years back; about a half dozen carriers in Canada have since disappeared.

Under deregulation the trend is that the market dominates. Those are the major considerations for what we feel is an industry that ought to be a matter of public policy and a matter of serving communities, not just a matter of markets dominating the industry.

I am not the best person here to say what the financial solvency is of Canadian airlines. Maybe someone else here could answer that better. I can say that if we are in a situation where there is such turmoil in the airline industry, where there have been a number of recent mergers and take-overs, where there are higher costs now because of taxes and fuel increases—and it has been a period of a lot of restructuring—why would you add further turmoil to the industry at a time when it is probably at its most vulnerable?

The Chairman: Thank you, Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi: I would like another answer, but I have just been cut off.

Mr. Angus: I want to welcome the witnesses from CAW. I apologize for coming in part-way through. Some of us were at the editorial board of *The Globe and Mail* selling them on some of the reasons why we should not have cabotage. I think we were quite successful there as well.

I have been able to go through your brief. You make some excellent suggestions in terms of the kinds of protections you see a need for. I think they are quite legitimate needs.

On page 9 you indicated what a lot of us have been saying throughout the hearings, that the Canada-U.S. agreement should be updated:

> A strong case can be made for a greater Canadian share of the market. But this can be achieved within a new bilateral agreement. . .

You say this in the context of the fact that in terms of the bilateral, Canadian carriers right now solely service 26 routes, U.S. carriers solely service 39 routes, and on 18 routes or city pairs there is competition between American and Canadian carriers. At least they have the right to do that.

By your statement, are you suggesting that we just balance out what exists today, or are you in support of providing some additional city pairs, at the very least, to Canadian carriers between Canada and the U.S. in order to on the one hand help restore the balance and on the other meet some of the demands put before this committee from communities such as Edmonton, Quebec City, and Moncton? They are looking for new kinds of linkages between Canada and the U.S. for tourism reasons, convention reasons, business reasons, or for the ability to market their fish products in the States.

[*Traduction*]

Mme Nash: Après plusieurs années de déréglementation au Canada, il ne nous reste plus que deux transporteurs nationaux. Il y a plusieurs années que vous auriez dû poser cette question, car une demi-douzaine de transporteurs canadiens ont disparu entre temps.

La déréglementation a tendance à laisser jouer les forces du marché. Nous avons exposé les raisons principales pour lesquelles nous estimons que l'industrie des transports aériens devrait être au service des collectivités, qu'elle devrait faire l'objet d'une politique publique et qu'elle ne doit pas être assujettie aux forces du marché.

Quant à la solvabilité financière des lignes aériennes canadiennes, je ne suis pas la mieux placée ici pour en parler. Quelqu'un d'autre que moi pourra peut-être mieux répondre à cette question. Il me semble cependant que l'industrie des transports aériens fait face actuellement à de grandes difficultés, qu'il y a eu récemment un certain nombre de fusions et d'acquisitions, que les coûts d'exploitation augmentent en raison de la hausse des taxes et du carburant et que l'industrie a traversé une période de restructuration, et que ce n'est donc pas le moment d'ajouter encore à ces difficultés, au moment où elle est probablement plus vulnérable.

Le président: Merci. M. Comuzzi.

M. Comuzzi: J'aurais voulu obtenir une autre réponse, mais on m'a coupé la parole.

M. Angus: Je souhaite la bienvenue aux témoins de TCA. Veuillez m'excuser d'être arrivé en retard. Certains d'entre nous avons rencontré l'équipe éditoriale du *Globe and Mail* afin d'essayer de la persuader qu'il est préférable d'écarter le cabotage. Je pense d'ailleurs que notre démarche a porté fruit.

J'ai pris connaissance de votre mémoire et j'ai remarqué que vous présentez d'excellentes suggestions quant aux mesures de protection qui vous paraissent nécessaires. Ces mesures me paraissent tout à fait légitimes.

Vous mentionnez, à la page 9, ce que beaucoup d'entre nous n'ont cessé de réclamer tout au long des audiences, à savoir une révision de l'entente canado-américaine:

> Vous précisez que le Canada peut réclamer une plus grande part du marché, mais que ce but ne peut être atteint que grâce à la négociation d'une nouvelle entente bilatérale.

Vous demandez cela, sachant que les transporteurs canadiens ont actuellement l'exclusivité sur 26 routes, que les transporteurs américains ont l'exclusivité sur 39 routes et que les Américains et les Canadiens se font concurrence sur 18 routes ou liaisons entre deux villes, ou ont tout au moins le droit de le faire.

Réclamez-vous un meilleur équilibre des conditions actuelles ou êtes-vous favorables à l'octroi d'au moins quelques liaisons supplémentaires aux transporteurs canadiens entre des villes canadiennes et américaines afin, d'une part, de rétablir l'équilibre et, d'autre part, de répondre aux demandes que certaines villes comme Edmonton, Québec et Moncton ont présentées au comité? Elles réclament des nouvelles liaisons entre le Canada et les États-Unis pour des raisons touristiques ou commerciales, afin de pouvoir accueillir de plus nombreux congrès ou de commercialiser leurs produits de la pêche aux États-Unis.

[*Text*]

Mr. Tony Wohlforth (National Representative, Research Department, CAW–Canada): Thank you for the question, Mr. Angus. Obviously when we are talking about renegotiating the current air bilateral, we are talking about adding new destinations.

Let me relay to you, and through you to the committee, what we were told about that by the Minister of Transport and why we came here so strongly and indicated to this committee that the committee really is looking at its mandate in the wrong fashion.

As has already been noted, we wrote to the Minister of Transport and asked for a meeting because we realized that the implications of open skies were so onerous. At that meeting on Tuesday we asked him who could be pushing for this, who in Canada could be in favour of open skies? He indicated to us that cities were asking for better access to the United States.

• 1450

We said, if that is what we are talking about, why are we talking about open skies? It is absolutely crazy for Canada to put forward its worse case scenario, its worst bargaining strategy, in order to get better access. What we should be talking about is more city pairs, more access to the U.S. market and levelling out this current imbalance that we now face. That is what we should be looking at.

I would suggest, through you to the chairman, that really this committee has its mandate wrong, because what the minister said to us in response to that is that the slate is clean. He said there is no preconceived notion of what is going to be bargained here. I suggest to you that if the minister was correct—and I have no reason to doubt him—that there is no preconceived notion as to what is going to be bargained here, then this committee has its mandate wrong.

Really, what you should be doing is talking about additional city pairs. You should be talking about how we can grow the business for Air Canada, how we can grow the business for Canadians, and that is what we are here for.

Mr. Angus: Actually, although the press information that went out suggested otherwise, I think the actual reference from the House of Commons, which I negotiated with the minister and with the House Leaders of the other parties, is clearly open-ended in the sense of asking us to look at the issues. It is one of the broadest references a committee has had in the history of transport, at least when it comes to my experience.

Let me move on from that, because there are two other items that I think we need your input on that are not touched in your brief. One is the question of fifth freedom; in other words, a Canadian carrier being able to start off in Canada at one city, stop off in the States at one city and then continue on to a central or south American destination. Second is the question of what is called on-line cabotage, where a Canadian carrier, or obviously an American one from

[*Translation*]

M. Tony Wohlforth (délégué national, Département de la recherche, TCA–Canada): Monsieur Angus, je vous remercie d'avoir posé cette question. Bien entendu, nous ne demandons pas la renégociation de l'entente bilatérale actuelle, nous voulons obtenir de nouvelles destinations.

Permettez-moi de vous rapporter ce que nous a dit à ce sujet le ministre des Transports et de vous faire savoir qu'à notre avis, le comité ne répond pas bien à son mandat.

Comme nous l'avons déjà dit, nous avons demandé de rencontrer le ministre des Transports, étant donné que l'ouverture des espaces aériens nous paraît avoir des conséquences très graves. Lorsque nous l'avons rencontré, mardi, nous lui avons demandé qui préconise une telle politique, qui peut être en faveur de l'ouverture des espaces aériens? Il nous a déclaré que certaines villes demandaient un meilleur accès aux États-Unis.

Nous lui avons répliqué que, dans ce cas, l'ouverture des espaces aériens n'était pas une bonne solution. Le Canada a tout à fait tort de jouer le scénario du pire, sa pire stratégie de négociation uniquement pour obtenir un meilleur accès. Il serait bien préférable de demander l'augmentation des liaisons entre villes, d'obtenir plus d'accès aux marchés américains et de remédier aux déséquilibres dont nous sommes actuellement victimes. Voilà ce qu'il faudrait faire.

Je tiens à vous aviser et, par votre intermédiaire, faire savoir au président, que le comité interprète mal son mandat, puisque le ministre nous a affirmé que rien n'a été décidé à l'avance. Il nous a déclaré qu'il n'y avait aucune idée préconçue sur l'objet des négociations. N'ayant aucune raison de douter de la parole du ministre, je peux vous dire qu'il n'y aucune idée préconçue quant à l'objet des négociations et que le comité interprète donc mal son mandat.

Vous devriez au contraire chercher un moyen d'augmenter les liaisons entre villes, d'augmenter le chiffre d'affaires d'Air Canada et celui de Canadien. C'est pour cela que nous sommes ici.

M. Angus: Le communiqué a peut-être laissé entendre autre chose, mais je crois que l'ordre de renvoi de la Chambre des communes, que j'ai négocié avec le ministre et avec les leaders des autres partis à la Chambre est tout à fait ouvert et nous demande de nous pencher sur les diverses questions pertinentes. C'est, d'après moi, un des mandats les plus large qu'ait jamais obtenu le comité des transports.

Je vais maintenant passer à autre chose, car il y a deux points que vous n'avez pas abordés dans votre mémoire et au sujet desquels j'aimerais avoir votre opinion. Le premier se rapporte à la question de la cinquième liberté, en l'occurrence la possibilité pour un transporteur canadien de décoller d'une ville canadienne, de faire escale aux États-Unis et de poursuivre à destination de l'Amérique centrale ou de l'Amérique du Sud. Le deuxième point porte sur ce

[*Texte*]

their end, flies from a Canadian city, stops off at an intermediary city in the United States before going on to a final destination, such as Miami, and having the ability to pick up Americans from that intermediary city. Perhaps you could give us CAW's reaction to those two concepts.

Mr. Wohlforth: Maybe I could begin on that and then ask Diane Hollingshead, who is vice-president of our Air Canada unit, to add to that.

We see within the scope of the Chicago Convention, within the so-called third and fourth freedoms, opportunity to grow the business, as I have said. For that reason we think the priority ought to be in focusing on those areas.

Mr. Angus: By saying that, are you rejecting both the concepts of fifth freedom and the concept of on-line cabotage?

Ms Diane Hollingshead (Vice-President, Local 2213, CAW-Canada): When you look at fifth freedom, I think you have to take a good look at the competition that exists in the United States versus Canada. Our concern is that traffic Canadian carriers now have on an international basis may be carried by an American carrier through the United States and then up into one of those Canadian cities that is very close to the U.S. border, the way our population exists.

That is a major concern, and I think to the Canadian carriers as well. They want to expand internationally in both the European and the Asian markets. If that freedom is granted, I think their opportunity to expand, due to the sheer competitive nature of the U.S. carriers, is lessened.

Respecting your other comment on on-line cabotage, our position is quite clear. Cabotage is unacceptable.

Mr. Angus: Of any variety.

Ms Hollingshead: It is unacceptable with any type of prohibitive measures that may go in initially, because those prohibitive measures always seem to be removed at a later date. So our position is quite clear: the two Canadian carriers would not survive in any form of cabotage in Canada.

Mr. Chadwick: On the basis of cabotage and the possible access to a larger population market, according to some witnesses I have heard, if we play our cards right it could be lucrative and provide more jobs. You are representing some of those particular jobs I am probably talking about. I find it strange that you are opposed to any expansion in the field of people you represent.

• 1455

Ms Nash: No, we would not oppose any expansion of increasing the number of people we represent. What we have outlined in our presentation is twofold with respect to your question. One is that by expanding into the U.S. and going

[*Traduction*]

qu'on appelle le cabotage qui consiste pour un transporteur canadien, ou d'ailleurs un transporteur américain depuis les États-Unis, de quitter une ville canadienne, de faire escale aux États-Unis et d'embarquer à cet endroit des passagers américains se rendant à la destination finale, par exemple Miami. J'aimerais connaître le point de vue des TCA sur ces deux possibilités.

M. Wohlforth: Je vais essayer de vous répondre, après quoi je demanderai à Diane Hollingshead, qui est vice-présidente de notre section Air Canada, d'ajouter ses commentaires.

Comme je l'ai déjà dit, nous voyons dans la Convention de Chicago et dans ce qu'on appelle les droits de troisième et quatrième libertés, l'occasion d'accroître la part canadienne du marché. À notre avis, c'est là-dessus que devraient porter nos efforts.

M. Angus: Voulez-vous dire par là que vous rejetez les droits de cinquième liberté et la notion de cabotage?

Mme Diane Hollingshead (vice-présidente, Section locale 2213, CTW-Canada): Pour bien comprendre les droits de cinquième liberté, il faut examiner de près la concurrence qui existe entre les États-Unis et le Canada. Nous craignons que les routes internationales que détiennent actuellement les transporteurs canadiens soient accaparées par un transporteur américain qui transporterait les passagers par les États-Unis avant de les débarquer dans une ville canadienne proche de leur frontière américaine. La répartition de notre population se prête à ce genre de chose.

C'est une de nos principales inquiétudes et je crois que c'est également une préoccupation pour les transporteurs canadiens. Ils veulent étendre leurs activités internationales sur les marchés européens et asiatiques. S'ils obtiennent ces droits, leur potentiel d'expansion sera réduit, en raison de la concurrence exercée par les transporteurs américains.

Quand à l'autre remarque sur les correspondances, notre point de vue est bien clair: nous refusons catégoriquement le cabotage.

M. Angus: N'importe quel type?

Mme Hollingshead: Le cabotage est inacceptable car les mesures de réglementation initiales finissent toujours par être éliminées. Par conséquent, notre position est claire et nette: les deux transporteurs canadiens ne résisteraient pas à l'instauration du cabotage au Canada.

M. Chadwick: D'après certains témoins que j'ai entendus, le cabotage nous donnerait accès à un plus grand marché de population et pourrait être lucratif et encourager la création d'emplois si nous savons en tirer parti. Vous représentez probablement certains de ces emplois. Il est étrange que vous soyez opposés à l'expansion du secteur que vous représentez.

Mme Nash: Nous nous sommes pas opposés à l'expansion du secteur que nous représentons. Les remarques que nous avons faites à ce sujet sont doubles. Premièrement, Air Canada ou Canadien aurait beaucoup de mal à pénétrer

[*Text*]

head–to–head against well–established mega–carriers in the U.S. that have already been through a real shake–out over the last decade, Air Canada or Canadian would have a hell of a time breaking into those markets. This really was the thrust of our brief.

At the same time, we would be opening up our markets to those U.S. mega–carriers. It is all very nice to say we will have greater access from, say, Hamilton to Newark and new routes from Edmonton to Seattle. It is very nice, but I think those American carriers are going to come in and they are not going to want to create new routes that are obviously not profitable now or the Canadian carriers would be there. They are going to go to the Toronto–Montreal and Toronto–Vancouver routes that are lucrative now. They are going to go where they can make money. They are going to go on the profitable, high–volume routes.

The major carriers are very concerned about going head–to–head with the established American carriers. Rather than seeing job expansion for our membership, I think on the contrary, we would see a greater shakedown than there has existed in the Canadian airline industry.

Mr. Chadwick: I want to thank you very much. I am a card–carrying member of the CAW.

The Chairman: We were not aware of that, Mr. Chadwick.

Mr. Schneider: I am not sure of our ability to continue this dialogue. On the one hand, we are saying that we cannot impose ourselves on the American market because it is over–serviced, and on the other hand, we are saying that in spite of the fact that we have a goodly amount of service to the point where our facilities are overcrowded in Vancouver and Toronto, there would be opportunities for the United States to impose themselves on our market. I do not have it straightened away in my mind just yet, because it seems to be a difficult thing to analyse.

Ms Nash: I am sorry, but I have not understood. Could you say it again? I did not understand what you just said.

Mr. Schneider: If I do explain it, I will run out of time and they will shut me off. I will talk about it later. I am saying that if we say we cannot impose the Canadian spirit of competition and effective competition into the United States' hubs that are already over–serviced, so to speak, and if we do not see it as an opportunity, how then do we see the Americans having an opportunity in Canada of taking the Vancouvers and the Torontos, which I think are similarly over–serviced? At least the terminals are overutilized. We seem to have a fear one way, and yet not a fear the other way. I did not want your comment on it; I just wanted to carry on from where Harry had to leave.

I am somewhat concerned about some of the assumptions you make, particularly being addressed as a naïve person of a committee, or at least a person of a naïve committee. It does not do much for my motivation to continue with the committee, but I can assure you that I will disregard the comment because I do not agree with it.

[*Translation*]

les marchés américains et à affronter les géants américains des transports aériens qui sont solidement établis et qui sont déjà aguerris par une décennie de perturbations. Voilà quel était le message essentiel de notre mémoire.

Par ailleurs, le cabotage ouvrirait nos marchés à ces géants américains. C'est bien joli de dire que nous aurions un plus grand accès aux marchés américains et qu'on pourrait inaugurer des liaisons de Hamilton à Newark et d'Edmonton à Seattle. C'est très bien, mais je crois que les transporteurs américains ne voudront pas créer de nouvelles liaisons qui ne sont évidemment pas rentables, car sinon les transporteurs canadiens les auraient déjà proposés. Ils viseront les routes Toronto–Montréal et Toronto–Vancouver qui sont d'ores et déjà lucratives. Leur objectif sera d'augmenter leurs recettes et ils chercheront à accaparer les routes plus profitables, où le trafic est très dense.

Les grands transporteurs ont très peur d'être confrontés aux transporteurs bien établis aux États–Unis. Par conséquent, je ne prévois pas une augmentation des emplois mais au contraire le plus grand recul qu'a jamais connu l'industrie canadienne des transports aériens.

M. Chadwick: Je vous remercie. Je suis moi–même membre des TCA.

Le président: Vous nous aviez caché cela, monsieur Chadwick!

M. Schneider: Je me demande dans quelle mesure nous pouvons poursuivre ce dialogue. D'une part, on dit que les transporteurs canadiens ne pourront pas s'imposer sur le marché américain déjà saturé et, d'autre part, on prétend que les Américains pourront accaparer une part de notre marché alors que nous offrons une grande variété de services au point que les aéroports de Vancouver et de Toronto sont eux–mêmes saturés. Je n'ai pas encore réussi à comprendre cette contradiction qui semble difficile à analyser.

Mme Nash: Excusez–moi, je n'ai pas compris ce que vous avez dit. Pourriez–vous répéter?

M. Schneider: Si je prends le temps de l'expliquer, je vais perdre le temps qui m'est imparti et on va me couper la parole. J'en reparlerai plus tard. À mon sens, si l'esprit canadien de concurrence ne peut s'imposer dans les réseaux américains déjà saturés, je ne vois pas comment les Américains eux–mêmes auraient la possibilité de venir nous faire concurrence à Vancouver et à Toronto qui sont eux–mêmes saturés? En tout cas, les aéroports le sont. Nous semblons avoir des craintes d'un côté mais pas de l'autre. Je ne vous demande pas vos commentaires à ce sujet, je voulais simplement reprendre le propos que tenait Harry avant qu'on lui ait retiré la parole.

Certaines hypothèses que vous faites me dérangent un peu et je n'aime guère être considéré comme un naïf ou tout au moins comme membre d'un comité naïf. Voilà qui ne contribue guère à poursuivre mon travail au sein du comité. Cependant, je peux vous assurer que je ne tiendrai pas compte de ce commentaire, parce que je ne suis pas d'accord.

[*Texte*]

On a third point, you mentioned that deregulation has caused, amongst other things, a decline in service. This is not supported by the Governments of Nova Scotia or New Brunswick or by some of the more regional carriers. While jet service has dropped, prop-jet service has increased substantially.

Ms Nash: I said a decline of service in the U.S. I said here the shakedown had been slightly different. I did not say there was a decline in service in Canada.

Mr. Schneider: I got that out of it.

The third and final point was with respect to page 9 under the heading "If it is not broke, why fix it?". You say the third myth is that the bilateral arrangements are outmoded. You say in your second-last paragraph the Canada-U.S. agreement should be updated. On the one hand, you are saying we should not change anything because it is not broken, and then you follow it up by saying, yes, we should renegotiate it because it looks like there are some changes we can make.

Ms Nash: I think we are saying not to throw out the baby with the bath water.

Mr. Schneider: I agree.

Ms Nash: Something can be outdated without throwing the whole thing out and starting from *tabula rasa*. I think this is the point we are making.

Mr. Schneider: I fully agree. Not for a minute have I affixed a definition to the words "open skies". It is quite like Mr. Comuzzi said; it may have been some opportune statement some person used at one time. All of us during the two weeks we have been travelling have questioned the use of the term. But when you sit back home and analyse it all, it is much easier to say that than it is to say "the 1974 Canada-U.S. air transport bilateral agreement negotiations".

• 1500

So if you have fears that this committee is headlong bounding along to appease what somebody's interpretation of open skies might mean, I want to give you some assurance, in that I do not know what it means just yet. But as long as we can continue to protect a viable Canadian dual airline transportation system and at the same time pick up some south-bound market opportunities, I think it is prudent for this committee to provide whatever recommendations it can to the minister.

Ms Nash: Thank you for your comments. I just want to say that when I heard the committee talking about open skies, I had a sense of *déjà vu* with the whole process of free trade, of let us see where we are going, and let us negotiate, and let us see where we get to, and bang, it is take it or leave it, that if we do not get in the world will fall apart and the sky will fall, and all of a sudden you are locked in forever, or so it seems. This committee is moving along and it seems like

[*Traduction*]

Troisièmement, vous avez indiqué que la déréglementation a entraîné, entre autres choses, une diminution du service. Voilà une observation qui va à l'encontre des constatations faites par les gouvernements de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ainsi que par des transporteurs régionaux. En effet, si le service par avion à réaction a diminué, le service par avion à turbopropulseur a considérablement augmenté.

Mme Nash: J'ai parlé d'une baisse du service aux États-Unis. J'ai mentionné que les conditions avaient été un peu différentes au Canada. Je n'ai jamais dit qu'il y avait eu une diminution du service au Canada.

M. Schneider: C'est ce que j'avais compris.

Mon troisième et dernier point porte sur le titre que vous utilisez à la page 9: «Pourquoi vouloir modifier ce qui fonctionne bien?». Vous prétendez qu'il existe un troisième mythe selon lequel les ententes bilatérales sont dépassées. Vous réclamez, dans votre avant-dernier paragraphe, la révision de l'entente canado-américaine. D'une part, vous demandez de ne rien changer à une situation qui donne de bons résultats et, d'autre part, vous préconisez une renégociation de l'entente car il semble que l'on peut y apporter certaines modifications.

Mme Nash: Nous voulons dire qu'il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain.

M. Schneider: Je suis d'accord.

Mme Nash: On peut très bien modifier quelque chose de démodé sans avoir à faire table rase. Voilà ce que nous voulons dire.

M. Schneider: Je suis tout à fait d'accord. À aucun moment, je n'ai attaché une définition à l'expression «ciels ouverts». En cela, je rejoins M. Comuzzi; c'est peut-être une définition qui a été utilisée à un moment donné. Depuis les deux semaines que durent les audiences, nous nous sommes tous interrogés sur le sens de cette expression. Mais, quand on y pense, cette expression est bien plus commode à utiliser que «les négociations canado-américaines de 1974 concernant l'entente bilatérale sur les transports aériens».

Ainsi, si vous craignez que notre comité s'empresse d'approuver l'interprétation que certaines personnes ont de l'expression «ciels ouverts», je peux vous assurer que je ne sais absolument pas encore ce que cela signifie. Mais, tant que nous pourrons maintenir la viabilité des deux transporteurs aériens canadiens tout en tirant parti des possibilités qui s'offrent à nous de l'autre côté de la frontière, je pense que notre comité a le devoir de présenter des recommandations au ministre.

Mme Nash: Je vous remercie pour ces commentaires. Permettez-moi de préciser simplement que l'ouverture des espaces aériens me rappelle étrangement les négociations en vue de l'Accord de libre-échange. Il est question une fois de plus de préparer l'avenir, de négocier, de voir où nous nous en allons et tout à coup, on va nous dire que les jeux sont faits, qu'il est trop tard pour reculer que nous risquons de tout perdre, que le ciel va nous tomber sur la tête et que

[*Text*]

somebody has some notion in their head about where we are going on this. I just feel it is the same kind of process. I hope that is not the case and that you are reflecting where we will end up in terms of air policy.

Mr. Schneider: No one has told me how to vote on this matter.

Ms Erling Hanson (District Chairperson, CAW Local 1990, Canadian Airlines International, Toronto): May I ask where you are from?

Mr. Schneider: Regina.

Ms Hanson: Have you talked to any of the airline employees from that area? You say the east coast are quite happy. I do not think the people from that province are very happy about what has happened with the airline traffic.

Mr. Schneider: I use it every... Well, we can discuss this a bit later.

The Chairman: At any rate, we are not going to enter into debate in the committee's proceedings.

Thank you very much for appearing. As I mentioned previously, your brief is thoughtful, well-prepared, stimulating, and controversial.

Next we have with us the Canadian Association of Tour Operators: Dennis Gill, chairman, government affairs; Jill Wykes, executive director; Phil Egan, vice-president, Regent Holidays; and Stewart Medd, vice-president, Albatours.

Mr. Gill, I understand that you do not have a written brief, that you will be presenting an oral brief.

Mr. Dennis Gill (Chairman, Government Affairs, Canadian Association of Tour Operators): We will have a written brief available at the end of this meeting, which we will have delivered to your offices in Ottawa on Monday morning. What we would like to do first is talk through the brief, which should leave plenty of time to field questions.

CATO is an organization of the ten largest tour wholesalers operating in Canada. It is estimated that 80% of the package tour and advance booking charter sales in the English-speaking market in Canada—

The Chairman: Excuse me. Would you introduce yourself and your colleagues, please?

Mr. Gill: I am Dennis Gill, and I am representing CATO at this meeting. I am also president of Fiesta Holidays.

Mr. Stewart Medd (Member, Canadian Association of Tour Operators): My name is Stewart Medd, and I am vice-president of Albatours.

Ms Jill Wykes (Executive Director, Canadian Association of Tour Operators): I am Jill Wykes, executive director with CATO.

Mr. Phil Egan (Member, Canadian Association of Tour Operators): My name is Phil Egan, and I am vice-president of Regent Holidays.

[*Translation*]

nous avons contracté des obligations éternelles ou presque. Le comité poursuit ses travaux et on a l'impression que certaines personnes savent où elles vont. J'ai l'impression que c'est exactement la même chose qui se reproduit. J'espère que je me trompe et que vous réfléchissez bien à quoi tout cela aboutira en termes de politique aérienne.

M. Schneider: Personne ne m'a jamais encore dit comment voter sur cette question.

Mme Erling Hanson (présidente de district, Section locale TCA 1990, Lignes aériennes Canadien International, Toronto): Puis-je vous demander d'où vous venez?

M. Schneider: De Regina.

Mme Hanson: Avez-vous déjà discuté avec des employés des lignes aériennes de cette région? Vous dites que les employés de la côte est sont satisfaits. Je ne pense pas que les employés de votre province soient fort satisfaits de la situation du trafic aérien.

M. Schneider: Je prends l'avion tous les... Eh bien, nous pourrons en parler un peu plus tard.

Le président: De toute façon, nous n'allons pas engager un autre débat.

Je vous remercie pour votre témoignage et, comme je l'ai déjà indiqué, votre mémoire est bien préparé, stimulant et porte certainement à la réflexion et à la discussion.

Nous allons entendre maintenant les représentants de la Canadian Association of Tour Operators: Dennis Gill, président, affaires gouvernementales; Jill Wykes, directrice générale, Phil Egan, vice-président, Regent Holidays; et Stewart Medd, vice-président, Albatours.

Monsieur Gill, je crois que vous n'avez pas déposé de mémoire écrit et je vous allez simplement faire un exposé de vive voix.

M. Dennis Gill (président, Affaires gouvernementales, Canadian Association of Tour Operators): Notre mémoire sera prêt à la fin de la séance et parviendra à vos bureaux d'Ottawa lundi matin. Nous voulons tout d'abord faire une brève présentation qui nous laissera suffisamment de temps pour répondre aux questions.

La CATO regroupe les 10 plus grands grossistes en voyage à forfait du Canada. On estime que 80 p. 100 du chiffre d'affaires des voyages organisés et des vols d'affrètement avec réservation anticipée au Canada anglais...

Le président: Excusez-moi de vous interrompre. Voudriez-vous d'abord faire les présentations?

M. Gill: Je suis Dennis Gill et je représente la CATO. Je suis également président de Fiesta Holidays.

M. Stewart Medd (membre de la Canadian Association of Tour Operators): Je m'appelle Stewart Medd et je suis vice-président d'Albatours.

Mme Jill Wykes (directrice générale, Canadian Association of Tour Operators): Je m'appelle Jill Wykes et je suis directrice générale de la CATO.

M. Phil Egan (membre de la Canadian Association of Tour Operators): Je m'appelle Phil Egan et je suis vice-président de Regent Holidays.

[*Texte*]

Mr. Gill: The Canadian Association of Tour Operators is an organization with ten members. We are all tour operators or wholesalers. It is estimated that 80% of the package tour and advance booking charter sales in the English-speaking market in Canada is conducted by CATO members—just over two million air uplifts annually.

CATO will address the open skies issue within the guidelines received from the Transport Minister, so I am going to start first with a phased approach to implementation.

• 1505

Canada's aviation industry is sick. Six chartered carriers have gone into bankruptcy in the last year. One has ceased to operate. One famous name has merged into a scheduled carrier and disappeared. A cluster of regional carriers have discontinued service, and Canada's two principal scheduled airlines openly admit that they are unable to make a return on their investments satisfactory to their shareholders, whilst a smaller scheduled carrier is trying to avoid bankruptcy by settling with his creditors at 20¢ on the dollar.

Meanwhile, U.S. carriers have come through ten years in a highly competitive, non-regulated environment. During the course of that decade over 60 U.S. airlines disappeared, and those remaining are efficient, competitive, and mean. By contrast, Canada's carriers have been reared on protective restrictive practices in their home market. It is therefore essential that the federal government's first policy be the return of the Canadian aviation industry to good health.

The principle of a common North American air market is one that CATO recommends be carefully researched before a decision to go ahead is made. If the decision is positive, eventual implementation should be conditional on our aviation industry being returned to a healthy and competitive position. Otherwise, CATO believes that Canada will not have a chance to secure a part of the much bigger North American air market, and indeed could lose its Canadian-based industry within five years of implementation.

Addressing the question of safeguards for Canadian air carriers, in connection with the return of the aviation industry to fiscal good health the government should consider modifying its policy restricting foreign ownership in Canadian carriers to not more than 25%. Prior to the announcement of open skies CATO was of the opinion that the 25% ownership condition should be dramatically relaxed, since the problems of Canadian carriers are primarily financial. However, in an open skies environment the only protection that could remain would be a significant Canadian ownership requirement. American carriers or investors might be attracted to having access to Canada's international offshore route structure that

[*Traduction*]

M. Gill: La Canadian Association of Tour Operators est composée de 10 membres. Nous sommes tous des détaillants ou des grossistes en voyages organisés. On estime que 80 p. 100 des voyages organisés et des vols d'affrètement avec réservations anticipées au Canada anglais sont offerts par des membres de la CATO. Cela représente un peu plus de 2 millions de départs chaque année.

Nous allons examiner l'ouverture des espaces aériens en suivant les lignes directrices émises par le ministre des Transports. C'est pourquoi, je vais commencer par la mise en oeuvre progressive.

Le secteur canadien du transport aérien est malade. Six affréteurs ont fait faillite l'année dernière. Un autre a fermé ses portes. Une autre compagnie de grand renom a été absorbée par une compagnie de ligne régulière et a donc disparu. Une grappe de compagnies aériennes régionales ont fermé des lignes et les deux grandes compagnies nationales reconnaissent publiquement qu'elles sont incapables de dégager des profits suffisants pour leurs actionnaires, tandis qu'une petite compagnie de ligne régulière cherche à éviter la faillite en offrant à ses créanciers 20c. au dollar.

Entre temps, les compagnies américaines ont traversé une période de haute concurrence dans un environnement non réglementé. Au cours de cette décennie, plus de 60 compagnies américaines ont disparu et celles qui restent sont efficaces, compétitives et agressives. Par comparaison, les transporteurs canadiens ont été nourris au biberon des pratiques restrictives et protectrices sur leur marché national. Il est par conséquent indispensable que la première politique du gouvernement fédéral vise à réparer l'état de santé du secteur aéronautique canadien.

CATO recommande que l'on réfléchisse soigneusement au principe d'un marché commun aérien nord-américain avant qu'une décision ne soit prise. Si elle est positive, l'entrée en vigueur ne devrait pas débuter avant que notre secteur de transports aériens n'ait retrouvé la santé et la compétitivité. Autrement, nous estimons que le Canada n'aura aucune chance de remporter une partie du marché aérien nord-américain élargi et pourrait même perdre son créneau canadien dans les cinq premières années.

Pour ce qui est des mesures de sauvegarde des transporteurs canadiens, outre leur établissement de la santé financière des sociétés canadiennes, le gouvernnement devrait cesser de limiter à 25 p. 100 la participation étrangère aux sociétés de transport canadiennes. Avant l'annonce de l'ouverture du ciel, CATO estimait déjà que cette restriction devrait être considérablement assouplie, étant donné que les problèmes des transporteurs aériens canadiens sont principalement d'ordre financier. En revanche, dans un marché aérien commun, la seule protection qui resterait aux compagnies canadiennes serait des restrictions imposées à la prise de contrôle par des compagnies étrangères. Les

[*Text*]

might otherwise be denied to them, and more North American investors in carriers could be interested in securing access to the rich North American domestic market.

It is doubtful if an equity ceiling of 25% would attract investment, but 50% might. It therefore follows that Canada needs to review its policies to protect its offshore direct route structure to ensure that U.S. carriers with the weight of their market size and services behind them cannot offer services from Canadian cities through their U.S. hubs on more advantageous terms. Cabotage routes must be reserved for Canadian carriers to give them another marketable advantage.

Given the importance of aviation to Canada's future, the federal government may seek to provide financial services to enable Canadian carriers to become more acquisitive themselves in building their markets by merger or acquisition. It is doubtful if any such service would ever be agreed to by an American government once an open skies policy had been established, since it is anathema to their business practices. However, it is difficult to see what safeguards can be provided that will guarantee the continuation of an independent Canadian aviation industry beyond a more liberal condition on foreign ownership, retained cabotage rights, and the establishment and broadening of our offshore bilateral and direct agreements.

Canadian taxation policies must be reviewed if we are to compete for a bigger slice of the great North America market. It is difficult to perceive the application of GST where purchasers can phone to buy their air tickets anywhere in North America through any carrier for any journey, and Canadian purchasers will go to almost any length to buy the cheapest, providing it can be done easily. Our airport taxes are among the highest in the world.

• 1510

On the question of how fares should be controlled, they should not be. It is quite likely, however, that the Canadian dollar as a currency for purchasing air transportation within North America could disappear and be replaced by the U.S. dollar. Obviously if the U.S. dollar continues to be the general currency of aviation, as it is today, then an exchange rate must be agreed for conversion to the Canadian equivalent. If it is not carefully advantageous in the conversion, Canadian purchasers will steal themselves away and buy in U.S. funds.

U.S. carriers have the world's best central reservation systems. They invented the frequent flyer program and the hub and spoke feeder network. Therefore, the interests of Canadian carriers must be protected by giving them equal access to these facilities.

[*Translation*]

compagnies ou les investisseurs américains pourraient être intéressés par les lignes canadiennes à destination de l'étranger qui risqueraient de leur être fermées autrement, et davantage d'investisseurs américains dans les transports aériens pourraient être intéressés par un moyen d'accès au riche marché intérieur nord-américain.

Il est douteux qu'un plafonnement de la participation étrangère à 15 p. 100 attirerait des investissements, mais ce pourrait être le cas d'un plonfond de 50 p. 100. Il s'en suit donc que le Canada doit revoir ses politiques afin de protéger ses liaisons directes avec l'étranger, afin d'éviter que les transporteurs américians, mettant à profit leur envergure et la gamme de leurs services d'appui, ne puissent offrir de desservir les villes canadiennes à partir de leurs aéroports plaques tournantes américains à des conditions plus avantageuses. Les lignes de cabotage doivent être réservées aux transpoteurs canadiens qui ont besoin de cet avantage commercial.

Étant donné l'importance de transporteurs aériens pour l'avenir du Canada, le gouvernement fédéral devrait offrir des facilités financières afin de permettre aux compagnies candiennes d'en racheter d'autres afin d'accroître leur part de marché par la fusion ou l'acquisition. Il est douteux que de telles facilités soient tolérées par le gouvernement américain une fois l'ouverture du ciel décidée, car c'est là une pratique anathème à leurs yeux. Cependant, il est difficile de voir quelles autres mesures de protection pourraient être envisagées qui garantiraient la survie d'une industrie aéronautique canadienne indépendante, mis à part le relâchement des règles de propriétés étrangères, le maintien des droits de cabotage et la signature et l'élargissement d'ententes bilatérales de desserte de l'étranger hors Amérique du Nord.

Il faut revoir les politiques fiscales canadiennes si nous voulons être en mesure de nous tailler une plus grande part du grand nord-américain. L'un des problèmes est notamment l'applicatin de la TPS dans un marché où le consommateur peut acheter par téléphone ses billets d'avion n'importe où en Amérique du Nord, par le billet de n'importe quel transporteur pour n'importe quel trajet, et les acheteurs canadiens feront tout pour acheter à meilleur compte, pourvu que ce ne soit pas trop compliqué. Nos taxes aéroportuaires figurent parmi les plus élevées au monde.

Pour ce qui est du contrôle des tarifs, il n'en faudrait pas. Il est, toutefois, fort probable que le dollar canadien, en tant que devise de règlement des transports aériens en Amérique du Nord, doive céder la place au dollar américain. Manifestement, si le dollar américain continue d'être la devise courante du secteur aérien, comme c'est le cas aujourd'hui, alors il faut convenir d'un taux de conversion avantageux en devises canadiennes. Si ce n'est pas le cas, les acheteurs canadiens vont simplement régler en devises américaines.

Les transporteurs aériens américains possèdent le meilleur système central de réservations du monde. Ils ont inventé le programme des grands voyageurs ainsi que le réseau radiant de lignes principales et tributaires. Par conséquent, il faut protéger les transporteurs canadiens en leur assurant l'accès égal à cette infrastructure.

[*Texte*]

It should be recognized that many U.S. services are in private ownership, and therefore their support of their government policies cannot be guaranteed. Many non-American carriers are disadvantaged in the United States by being denied access to the services mentioned and by being provided with facilities at U.S. airports that are not entirely satisfactory to the consumer, such as airport check-in facilities in the worst part of the airport, gates that are far away from any mainline connectors, and of course inconvenient arrival and departure slots. CATO believes the best safeguard for the Canadian aviation industry is for the government to allow sufficient time for the entire American structure to be analysed and understood before negotiations occur.

Priorities for air services was another issue. A radical review of Canadian ground facilities and the development of integrated transportation complexes in which coach services, rail services and city domestic services are linked with air transportation are required in this country and have already been the subject of earlier hearings. Canada must seek to protect its east-west corridor by providing viable air transportation that will link together these integrated transportation complexes. What is referred to as commuter airlines or local air services will therefore become immensely important for the development of Canada's smaller city centres. Many American carriers have developed their business by controlling feeder services on what is known as a hub and spoke basis.

There is a distinct possibility that U.S. carriers will consider Canada's cities as feeder cities to their principal hubs, which are already well established and will push their services into Canada on existing north-south links. The only protection, therefore, for our east-west corridors would appear to be to retain cabotage solely for Canadian carriers and the rights to provide financial or developmental support from government and other sources for these east-west services.

Air fares may come down initially, but capacity will eventually reach the level of demand and air fares will begin to grow as availability is balanced against demand. While fare discounting was prevalent in the United States during the first years following air deregulation, it has in fact brought about the bankruptcy of 60 airlines in a four-year period before financial common sense prevailed and air fares began to climb once more.

It has often been considered that American carriers make more money out of Canada than Canadian carriers do out of the United States. The American carriers have a much greater hold over a much bigger market, and a study of Canadian carriers' positions in the American market would show that they are poor seconds in almost every pair of cities they serve as far as American originating traffic is concerned. Better local reservation systems plus control over the feeders

[*Traduction*]

Il faut bien comprendre que de nombreux services infrastructurels aux États-Unis sont privés, et que par conséquent on ne peut garantir qu'ils appliqueront les politiques gouvernementales. Nombre de transporteurs non américains sont défavorisés aux États-Unis, se voyant refuser l'accès au service mentionné et relégués dans les aéroports américains dans des locaux peu pratiques, par exemple guichet d'enregistrement dans la partie la moins commode des aéroports, porte d'embarquement située loin des grands vols de correspondance et, bien sûr, heures d'atterissage et de décollage incommodes. La CATO estime que la meilleure garantie pour le secteur des transports aériens canadiens serait que le gouvernement se donne un temps suffisant pour que l'on puisse analyser et comprendre toute la structure américaine avant que les négociations ne soient entamées.

La place accordée au service aérien dans la liste des priorités est un autre problème. Il est nécessaire dans notre pays de procéder à une étude exhaustive de l'infrastructure au sol et d'élaborer des ensembles de transport intégrés, associant les services d'autobus, les services ferroviaires et les services nationaux intervilles au transport aérien; cela a déjà fait l'objet d'audiences par le passé. Le Canada doit chercher à protéger son corridor est-ouest en offrant des dessertes aériennes viables qui relient entre eux ces complexes de transport intégrés. Ce que l'on appelle les services aériens de navette ou services aériens locaux revêtiront ainsi une importance immense pour le développement des petites agglomérations canadiennes. Nombre de transporteurs américains ont structuré leur service sur le modèle radial, avec lignes principales et lignes tributaires.

Il existe la possibilté très réelle que les compagnies américaines considèrent les lignes canadiennes comme des lignes tributaires alimentant leurs plaques tournantes, qui sont déjà bien implantées et qui vont étendre leurs tentacules jusqu'au Canada, sur des liaisons nord-sud déjà existantes. Il semble, par conséquent, que la seule façon de protéger nos corridors est-ouest soit de réserver le cabotage exclusivement aux transporteurs canadiens et de se réserver le droit d'offrir une aide financière ou de développement gouvernementale, ou provenant d'autres sources, à ces liaisons est-ouest.

Les tarifs aériens diminueront peut-être au début, mais la capacité finira par atteindre le niveau de la demande et l'on verra alors les tarifs augmenter, tandis que l'offre et la demande seront mieux équilibrés. On a vu des guerres de prix aux États-Unis pendant les premières années après la déréglementation, entraînant la disparition de 60 compagnies aériennes en l'espace de 4 ans, avant que le bon sens ne prévale et que les tarifs aériens recommencent à augmenter.

On entend souvent dire que les transporteurs américains gagnent davantage d'argent au Canada que les transporteurs canadiens n'en gagnent aux États-Unis. Les compagnies américaines ont une plus grande emprise sur un marché beaucoup plus important, et si l'on étudiait les parts du marché américain des compagnies canadiennes, on constaterait qu'il y en a une au second rang à l'égard de presque toutes les paires de villes qu'elles desservent, du

[*Text*]

and their excellent frequent flyer programs put them ahead of the game. There is no reason to believe that this could be reversed by open skies. In fact, if American carriers are given cabotage routes in Canada, one could confidently expect to see the demise of an independent Canadian aviation industry and Canada reduced to a transportation colony of the United States.

• 1515

Since U.S. carriers generally have lower expenses than their Canadian counterparts, it is obvious that the Canadian carrier will only be able to support its position if it is given territory of its own, like cabotage and protection of its overseas direct services, or of course if it is allowed to be merged and become part of an American system, which would force down the cost centre of its Canadian associates to what the Americans might consider more acceptable levels.

In viewing the question of whether U.S. carriers will be likely to indulge in predatory pricing, the answer must be yes. Canadian carriers themselves offer predatory prices where they are trying to remove or contain competition from a marketplace and rely on high revenues on some routes to support low revenues on others. To believe that U.S. carriers would not indulge in such practices is beyond belief.

On airport access, there is obviously a need for each city to develop an integrated transportation complex. However, in developing these facilities care must be taken that they do not become dominated by U.S. carriers with their investment ability. The services provided should be equal for all carriers, Canadian and foreign, scheduled or charter.

On customs and immigration pre-clearance, CATO fears it will be argued that Canada must be reduced to a feeder service for American hubs in order to provide simple customs and immigration pre-clearance. Better that the current customs and immigration facilities, with their policies and processes, be carefully reviewed with the intent of simplifying them than allow bureaucratic simplicity to reduce our Canadian aviation industry to nothing more than a feeder facility.

Fair competition: "all competition is fair". We say that with tongue in cheek because it is viewed differently in the United States than it is in Canada. Enhanced competition will bring lower prices to the consumer, at least in the short-term. It usually brings lower standards and higher prices always prevail in the longer term. The carrier that dominates is not always the one that supplies a higher quality of service, but usually the one that is commercially viable, meaning its cost structure is in line with its revenues.

[*Translation*]

moins pour ce qui est des passagers américains. Les compagnies américaines l'emportent grâce à de meilleurs systèmes de réservations locaux, au contrôle des lignes subsidiaires et à leur excellent programme de grands voyageurs. Il n'y a aucune raison de penser que couverture du ciel n'inverse cette tendance. Au contraire, si les transporteurs américains se voient attribuer des lignes de cabotage au Canada, il faut s'attendre à voir disparaître le secteur aérien indépendant de notre pays et le Canada réduit à une colonie des États-Unis en matière de transport.

Étant donné que les transporteurs américains ont des frais d'exploitation généralement moindres que leurs homologues canadiens, il est évident que les compagnies canadiennes ne pourront préserver leur part du marché que si on leur accorde un territoire exclusif, tel que les lignes de cabotage et la protection de ses services directs vers l'étranger, ou bien qu'on les autorise à fusionner avec des compagnies américaines et à s'intégrer au système américain, ce qui ramènerait les frais d'exploitation des filiales canadiennes à un niveau que les Américains jugeraient plus acceptables.

Pour ce qui est de la question de savoir si les transporteurs américains seraient susceptibles de pratiquer des prix d'éviction, la réponse ne peut être que oui. Les transporteurs canadiens eux-mêmes se lancent dans la guerre des prix lorsqu'ils cherchent à évincer ou à contenir leurs concurrents sur un certain marché et se servent des profits élevés engrangés sur certaines lignes pour financer le bradage sur d'autres. Rien ne permet de penser que les compagnies américaines ne feraient pas de même.

Pour ce qui est de l'accès aux aéroports, il faut que chaque ville se dote à l'évidence d'un complexe de transport intégré. Toutefois, il faudra veiller à ce que cette infrastructure ne soit pas dominée par les transporteurs américains, lesquels jouissent d'une grosse capacité d'investissements. Les services offerts devraient l'être également à tous les transporteurs canadiens et étrangers, compagnies de lignes ou compagnies de fret.

Pour ce qui est du prédédouanement et du contrôle d'immigration anticipé, nous craignons que le Canada ne soit réduit à un service tributaire des plaques tournantes américaines rien que pour faciliter le prix de dédouanement et le contrôle d'immigration anticipé. Il convient d'examiner de près les procédures douanières et d'immigration actuelles, toutes les politiques et méthodes, dans le but de simplifier, plutôt que de laisser la simplicité bureaucratique réduire notre secteur aéronautique canadien au rôle de simple appoint.

La concurrence loyale: «toute concurrence est loyale». Nous le disons avec quelque dérision car on conçoit ces choses différemment aux États-Unis et au Canada. Une concurrence accrue permettra aux consommateurs de bénéficier de tarifs plus bas, du moins à court terme. Habituellement, elle s'accompagne également de services de moindre qualité et, au bout du compte, les prix finissent toujours par grimper de nouveau. Le transporteur qui domine alors n'est pas toujours celui qui offre le meilleur service, mais généralement celui qui est commercialement viable, c'est-à-dire que sa structure de coûts correspond à ses revenus.

[*Texte*]

Canadian carriers have seldom had to face heavy competition in their home market, and therefore a study needs to be made of U.S. competition in order to understand what might become normal in Canada under an open skies agreement.

Carriers are often exempted by international agreement or even by Canadian law to what is now known as consumerism. No carrier should be exempted from the full force of Canadian law. The provincial governments of Ontario, Quebec, and B.C. all have travel acts, and the industry and bureaucrats charged with the responsibility of enforcing these acts should be consulted on the effect of an open skies policy in Canada, particularly as it relates to consumer protection of funds and standards.

• 1520

CATO is concerned that an automatic extension of the open skies policy might include Mexico, which should not be the case without very careful study.

In conclusion, CATO makes three recommendations:

1. The Canadian aviation industry must be brought back to health before it is engaged in competition with its American counterparts.

2. The effect of a competitive environment in Canada should be understood before the implementation of open skies.

3. Therefore, a detailed analysis of the U.S. market and of its structure and its dynamism should be made before negotiators commence their deliberations.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Comuzzi: I thank the members, Mr. Gill, for attending with you this afternoon and giving us the wisdom of the years of experience in the tour business that all of you contain, because it is a vital part of the airline structure within this country and is very important to all Canadians, because we like to go and do different things in different climates, as you well know.

Let me ask some fundamental questions. Why is it that every time you get to an airport, especially in the wintertime, there is always in some section a huge group of people without any organization, with somebody holding up a sign that this is a tour company and everybody wondering what is going on? Eventually I can get it all sorted out, but why do we have this. . .?

• 1525

Mr. Gill: Thank you for a really intelligent question. We have been addressing that issue around the world for years. It starts from a viewpoint, and the viewpoint with people who design, build, and manage airports is that the passengers and their friends are nuisances—particularly the friends. We have made the point many times that the friends are a major part of transportation. They will always be there; therefore, you must plan for them.

[*Traduction*]

Les compagnies canadiennes n'ont jamais eu à faire face à une concurrence très forte sur leur marché national, si bien qu'il faut étudier les modalités de la concurrence aux États-Unis afin de distinguer ce qui pourrait devenir normal au Canada en cas d'ouverture du ciel.

Les transporteurs sont souvent exemptés, par accord international ou même par le droit canadien, de ce que l'on appelle aujourd'hui le consumérisme. Aucun transporteur ne devrait être exempt de la pleine application des lois canadiennes. Les gouvernements provinciaux de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique ont tous une législation en matière de transport, et les transporteurs et les administrations chargés de faire observer ces lois devraient être consultés quant à l'incidence d'une politique d'ouverture du ciel canadien, particulièrement en ce qui concerne la protection du consommateur et les normes et responsabilités en la matière.

La CATO craint que la politique de ciel ouvert ne soit élargie automatiquement au Mexique, dont la participation exigerait une étude très serrée.

En conclusion, la CATO formule trois recommandations:

1. Il faut assainir le secteur transport aérien canadien avant de le lancer dans la compétition contre son homologue américain.

2. Il convient de se familiariser au Canada avec les effets d'un environnement concurrentiel avant l'ouverture de notre ciel.

3. Par conséquent, il convient de procéder à une analyse détaillée du marché américain, de sa structure et de son dynamisme, avant que les négociateurs n'entament leurs délibérations.

Le président: Merci beaucoup.

M. Comuzzi: Je remercie les autres membres de votre groupe, monsieur Gill, d'avoir accepté de comparaître devant nous cet après-midi et de nous faire bénéficier des nombreuses années d'expérience en tant que voyagistes que vous avez collectivement accumulées, car votre profession est un élément vital du secteur du transport aérien de notre pays et elle revêt une grande importance pour tous les Canadiens, car comme vous le savez bien, nous aimons bien prendre des vacances sous des climats différents.

Je vais vous poser quelques questions générales. Comment se fait-il que chaque fois que l'on arrive dans un aéroport, et surtout en hiver, on voit toujours d'énormes attroupements de gens, sans aucune organisation, avec quelqu'un brandissant un panneau avec le nom d'un voyagiste, et tout le monde se demandant ce qui se passe. Les choses finissent toujours par s'arranger, mais comme se fait-il. . .?

M. Gill: Je vous remercie de cette question réellement intelligente. Cela fait des années que nous nous débattons avec ce problème partout dans le monde. Tout vient de ce que les concepteurs, constructeurs, et administrateurs des aéroports ont l'air de penser que les passagers et leurs amis constituent une nuisance—particulièrement les amis. Nous avons fait valoir à maintes reprises que les amis sont indissociables des voyageurs. Il y en aura toujours dans les aéroports et il s'agit donc de planifier en conséquence.

[*Text*]

At Toronto Airport we have made the suggestion in the past that we might be prepared to pay crowd control experts from Disney World to come up and advise Canadian airport authorities on the way in which massive numbers of people can be very adequately handled. The answer to your question is that there are no facilities for the people who have to service the crowd before they become passengers. But there have to be. In some countries you begin to see that developing. In places like Gatwick Airport in the United Kingdom, there are now areas in which people can congregate to be pre-serviced before the passengers continue for boarding. But the idea that airports should only be planned for the people that are flying is the first mistake we make. We have to recognize the impact of all visitors to an airport at any one time.

Mr. Comuzzi: We have an opening of a Terminal 3 in Toronto here on February 1 or March 1. It is a magnificent structure. I am not so sure that average Canadians are going to be able to afford it. I guess time will tell. Was your organization consulted by the people who designed the new airport and facility? Have you been kept in constant awareness of the progress of that new facility? Were you asked for your input with respect to the requirements that the tour operators would have?

Mr. Gill: Before the project commenced, we were not consulted. After the project had commenced, and the building was under way, we contacted the builders and the future managers. We have met with them on a number of occasions. We view the building regularly. We have negotiated proper desk space from which to service our clients in future. Therefore the congestion that you refer to is likely to be less in that building than in others. Also the design of the building, which is elongated rather than compacted, lends to crowds flowing from one end to the other more freely. There is also sufficient width and breadth for that to happen. It could have happened in Terminal 2, but it was too narrow. It needed to be much wider as well as longer. So we are nearer to being actively involved in that terminal than we were in the other two terminals. When the fourth terminal develops, I hope we shall definitely be much involved in the pre-planning stages.

Mr. Comuzzi: How about other terminals in Canada?

Mr. Gill: There are real problems solely in this one. Most airport authorities, management across Canada, make adequate room for tour-operating services to be performed. There is congestion, as you know, developing now in Vancouver and in Halifax. Halifax is an exceedingly congested little airport and it will have to be redeveloped.

• 1530

The actual handling of tour-operating passengers is in direct relationship to the development of charter services and facilities, both Canadian and foreign.

[*Translation*]

À l'aéroport de Toronto, nous avons déjà fait savoir par le passé que nous soyons disposés à faire venir des experts du contrôle des foules de Disney World pour apprendre aux autorités des aéroports canadiens comment gérer efficacement des masses de gens. La réponse à votre question est que rien n'est prévu pour les personnes qui doivent accueillir la foule avant que celle-ci ne se transforme en passagers. Or, c'est indispensable. Dans certains pays, cela commence à changer. Par exemple, dans l'aéroport de Gatwick au Royaume Uni, il y a maintenant des secteurs où les gens peuvent se rassembler en attendant que les passagers reçoivent les instructions pour l'embarquement. La première erreur commise est donc cette idée que les aéroports ne doivent servir qu'aux personnes qui prennent l'avion. Il faut au contraire l'organiser en tenant compte de tous les visiteurs à n'importe quel moment.

M. Comuzzi: On va inaugurer le Terminal 3 de Toronto le 1er février ou le 1er mars. C'est un bâtiment magnifique. Je ne sais pas si le Canadien ordinaire aura les moyens de le payer, le temps nous le dira. Est-ce que les architectes de la nouvelle aérogare vous ont consulté? Vous a-t-on tenu au courant de la planification de cette nouvelle aérogare? Vous a-t-on demandé quels seraient les besoins des voyagistes?

M. Gill: Nous n'avons pas été consultés avant le commencement des travaux. Lorsque le chantier a été ouvert, nous avons pris contact avec les constructeurs et les futurs administrateurs. Nous les avons rencontré à plusieurs reprises, nous allons souvent voir le chantier. Nous avons pu otenir, après négociations, une superficie de comptoir suffisante pour desservir nos clients à l'avenir. Par conséquent, la congestion dont vous parlez sera moins susceptible de survenir dans cette aérogare que dans les autres. Par ailleurs, la forme du bâtiment, qui est allongée plutôt que ramassée, permet aux foules de circuler plus facilement d'un bout à l'autre. Le bâtiment est d'ailleurs suffisamment long et large pour permettre la dispersion. L'aérogare 2, en revanche, est trop étroite pour cela. Il aurait fallu qu'elle soit beaucoup plus large, et également plus longue. Nous avons donc participé de plus près à la planification de ce terminal qu'à celle des deux autres. Lorsqu'on en sera au quatrième, j'espère que nous aurons notre mot à dire dès l'étape de la pré-planification.

M. Comuzzi: Qu'en est-il des autres aérogares canadiennes?

M. Gill: Il n'y a de véritables problèmes que dans celle-là. La plupart des administrations aéroportuaires prévoient suffisamment de place pour la clientèle des voyages organisés. Comme vous le savez, on commence à voir des embouteillages à Vancouver et à Halifax. Halifax est un petit aéroport extrêmement congestionné et il faudra le réaménager.

L'accueil et le traitement des passagers-clients de voyagiste sont liés directement au développement des services et d'installation d'affrétement, tant Canadiens qu'étrangers.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: Because of your opening comments with respect to the health of the airline industry in Canada, do you foresee problems in future in providing air service to the destination? You package a full tour. Do you foresee your...? I guess the essence of the question is do you foresee your group having to go to the United States in order to bring airlines in in order to handle the air side of your tour operations?

Mr. Gill: You asked the question at the end of what has been a disastrous year for the aviation industry. There are very few Canadian carriers left and everybody is looking at them and hoping they are viable. If in fact the available Canadian uplift was not at our disposal, we would be applying to the NTA for permission to bring foreign carriers in to perform the uplift. They could be American, but they could be foreign carriers serving the destinations we are interested in.

The difficulty with using foreign capacity is that foreign capacity is primarily there for foreign markets and it is not a healthy ongoing situation for Canada to be in. Already in Canada we have problems in the west where there is no longer a charter-based facility, both charter companies having demised earlier last year. Therefore, at the moment the charter capacity for all of Canada sits primarily in the province of Quebec.

So what we have to do is look to see how the Canadian industry can regroup, because when this recession leaves us the American capacity will be used in the United States and we will not be able to get access on an ongoing basis to the size of uplift that is required.

Mr. Angus: I want to thank the witnesses for appearing before us and apologize for not being in the room for most of your presentation.

If we enter into an improved bilateral with the United States that provides for additional city pairs, Atlantic Canada and western Canada serving the deep south, some of the vacation markets on a scheduled basis, is that going to do damage to the charter industry and the tour industry?

Mr. Gill: No, I do not think so. But whilst you are on this question of the alternative to open skies, I would like to comment on it. May I?

We are obsessed here with the idea of countries one on one. So we look at Canada doing a reworking of bilateral with the United States, which in itself is a complex undertaking. If we were in Europe, we would be looking at different sized land masses and considering a different approach. In fact, if one were to take the five regions of Canada, the five tourist or geographic regions of Canada, and consider what bilateral conditions are required for the development of each of those regions, the problem would become much more manageable and much more sensible. One would be able to consider not only reasonable direct access from American cities, but also the services that exist

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Etant donné vos remarques liminaires concernant la santé de l'industrie aérienne au Canada, envisagez-vous des problèmes à l'avenir quant à l'offre d'un service aérien à cette destination? Vous vendez des circuits touristiques complets. Pensez-vous que...? Voici ce à quoi je veux en venir: Pensez-vous que votre groupe devra aller aux États-Unis pour faire venir des compagnies aériennes pour s'occuper de l'aspect transporteur aérien de vos activités?

M. Gill: Vous me posez cette questin à la fin d'une année qui a été catastrophique pour le transport aérien. Il ne nous reste que très peu de transporteurs canadiens et tout le monde les regarde et espère qu'ils sont encore viables. Si une part de la charge disponible totale canadienne n'était pas à notre disposition, nous demanderions à l'Office des transports du Canada l'autorisation de faire venir des transporteurs canadiens pour assurer la récupération. Il pourrait s'agir de transporteurs américains ou de transporteurs d'autres pays qui desservent les destinations qui nous intéressent.

Le problème lorsqu'on veut utiliser une capacité étrangère, c'est que cette capacité est au départ prévue pour les marchés étrangers, et ce ne serait pas une situation saine pour le Canada, en permanence. Nous avons déjà des problèmes dans l'Ouest, où il n'y a plus de services d'affrétement, les deux affréteurs aériens ayant disparu au début de l'an dernier. C'est pourquoi, à l'heure actuelle, la capacité d'affrétement totale du pays se trouve principalement concentrée au Québec.

Ce qu'il nous faut donc faire, c'est voir comment les différents éléments du secteur canadien peuvent se regrouper, car lorsque la réccession nous quittera, la capacité américaine sera utilisée aux États-Unis et nous ne pourrons plus avoir accès, de façon permanente, à la charge dont nous aurons besoin.

M. Angus: Je tiens à remercier les témoins d'être venus comparaître devant le Comité et à m'excuser de ne pas avoir été présent pour le gros de votre exposé.

Si nous négocions avec les États-Unis une entente bilatérale améliorée prévoyant des paires de villes supplémentaires, la région Atlantique du Canada et l'Ouest du pays desservant le grand Sud et certains des marchés de vacances, cela va-t-il nuire à la branche des vols nolisés et à celle des voyages organisés?

M. Gill: Non, je ne le pense pas. Mais puisque vous parlez de la formule de rechange pour les ciels ouverts, j'aimerais, si vous le voulez bien, en dire quelques mots.

Ici, nous sommes obsédés par l'idée de rapport direct de pays à pays. C'est pourquoi nous avons envisagé de remanier notre accord bilatéral avec les États-Unis, qui est en soi un entreprise complexe. Si nous étions en Europe, nous serions en train de nous pencher sur des masses terrestres de taille différente et d'envisager une approche toute différente. D'ailleurs, si l'on prenait les cinq régions du Canada, soit les cinq régions touristiques ou géographiques, et si l'on examinait les conditions bilatérales qui seraient requises pour assurer le développement de chacune d'entre elles, le problème serait alors beaucoup plus facile à cerner, et ce serait beaucoup plus sensé. Il serait alors possible d'examiner

[*Text*]

through the existing Canadian hubs of Montreal, Toronto and Vancouver. I think we might actually further even these discussions if we were to look at the possibility of a development plan for aviation services by the need of each Canadian region.

Mr. Angus: That is a similar suggestion to one that evolved in Halifax. I was talking to one of the witnesses there who had proposed that we count up the number of seats that are available today between the carriers of both countries in terms of the bilateral, divvy them up, and then you could almost break then down by region and say okay, Atlantic Canada, you have 500,000 seats to work out between yourselves and the eastern seaboard in terms of some kind of a sharing between Canada and the U.S. and the carriers. That is interesting.

• 1535

I know Mr. Comuzzi hears this frustation from his constituents as well as I do—we both come from Thunder Bay—the frustration of having to fly commercial to Toronto, or less often to Winnipeg, in order to take advantage of charters, of tours and packages and even the last-minute clubs. We are still paying more to get to Toronto or more to get to Winnipeg than a week's vacation out of Toronto would cost us. What are the barriers to doing charters or tours from a Thunder Bay departure, or Moose Jaw? It could have been Brandon, but they do not have much in the way of services any more of any kind. Maybe Brandon would like a charter to Winnipeg on a regular basis. What are the barriers?

Mr. Gill: I just sense that my colleagues would like to jump in on this.

Mr. Angus: I think they are quite happy to let you do all the talking.

Mr. Gill: Taking them one after the other, first of all I have referred to the hub-and-spoke network in the United States, and of course it has been happening here in Canada. Therefore, the feeder or commuter services in Canada are owned by one or other of the two major carriers. They have restrictive practices in place whereby they will not allow special or feeder fares to be available unless you are buying a fare in connection with a tour they may offer, and therefore at this time there is a major restriction on competitive fares being made available to all. The same thing does happen in the United States. This is not unusual.

[*Translation*]

non seulement les aspects accès directs raisonnables à partir de villes américaines, mais également les services qui existent autour des moyeux canadiens existants que sont les villes de Montréal, Toronto et Vancouver. Je pense même qu'il serait utile dans le cadre des discussions en cours d'examiner la possibilité d'établir un plan de développement pour les services aériens selon les besoins de chacune des régions canadiennes.

M. Angus: Ce que vous venez de proposer ressemble à une suggestion qui nous a été faite à Halifax. J'ai discuté avec l'un des témoins que nous avions entendu là-bas et qui avait proposé que l'on compte le nombre de sièges qui sont disponibles aujourd'hui pour les différents transporteurs des deux pays dans le contexte de l'entente bilatérale et qu'on en fasse le partage. Il serait alors possible d'en faire une ventilation par région et de dire: très bien, la région Atlantique du Canada dispose de 500,000 sièges qu'elle doit se partager avec la côté Est, en vue d'en arriver à une formule de distribution entre le Canada et les États-Unis et les transporteurs. C'est une idée intéressante.

Je sais que les commettants de M. Comuzzi se plaignent tout comme les miens—nous venons tous les deux de Thunder Bay—de la situation frustrante suivante dans laquelle ils se trouvent: ils doivent prendre un vol régulier pour se rendre à Toronto, ou parfois, mais c'est moins souvent le cas, à Winnipeg, pour pouvoir profiter des vols nolisés, des voyages organisés, des forfaits et mêmes des «clubs de dernière minute». Nous continuons de payer plus pour nous rendre à Toronto ou à Winnipeg ce que coûte un forfait d'une semaine en partance de Toronto. Pourquoi n'organise-t-on pas des vols nolisés ou des forfaits à partir de Thunder Bay ou de Moose Jaw? J'aurais pu citer la ville de Brandon, mais elle n'a plus grand chose du tout, côté service. Mais peut-être les résidents de Brandon aimeraient-ils avoir accès à un service de vols nolisés plus ou moins régulier à destination de Winnipeg? Quels sont les obstacles?

M. Gill: Je sens que mes collègues brûlent de sauter là-dessus.

M. Angus: Il me semble qu'ils sont tout contents de vous laisser parler.

M. Gill: Je vais essayer de répondre à vos questions dans l'ordre. Tout d'abord, j'ai déjà parlé du réseau de services en étoile et de rayons de desserte qui existe aux États-Unis, et on a bien sûr constaté un peu la même chose au Canada. Les services d'apport ou de navette, au Canada, appartiennent à l'un ou l'autre des deux principaux transporteurs. Ils ont en place des pratiques restrictives en vertu desquelles ils ne donnent pas droit à des tarifs spéciaux ou de lignes d'alimentation à moins d'acheter un billet correspondant à un circuit qu'ils offrent, et c'est pourquoi l'accès à toute la gamme des tarifs concurrentiels est si limité. La même chose se produit aux États-Unis. C'est chose courante là-bas.

[*Texte*]

The second point is the simple one of distance. Thunder Bay may not seem very far away, but of course if you are in London, England, you certainly would not consider, shall we say, York very close. So distance mitigates. And of course there is no equipment based locally other than very small aircraft, and therefore equipment has to be placed in that market before it can fly onwards.

The last one is something those of you who live in Ottawa are very well aware of, and that is that I or my colleagues can operate a service from Ottawa, but you are able to look at all of the alternatives from Mirabel, and therefore the chances of your buying a product out of Ottawa are mitigated by the choice that is available from the larger city.

With those things, plus the obvious one that when you have big planes or you have only a few beds, you tend to concentrate them in the major centres. I should be very surprised if under any circumstance that I can foresee you will find it becoming any different out of Thunder Bay in the short term.

Mr. Belsher: As we have gone across the country we have heard a uniform chorus that our bilateral should be renegotiated. There is a phrase out there called open skies, and we know that the status quo is not good enough for what we have now. We can have more liberalized departure and entry points than we have now, or we could go to allowing designated carriers in each country to go to various cities, and you could even throw the word "cabotage" in there too.

We also heard from cities like Edmonton, Winnipeg, Ottawa, and Halifax that are crying for north-south connections from their cities, which they cannot have now. How do we try to satisfy their request, at the same time keeping in touch with the health of the airline industry? You mentioned that we want to make sure our airlines get back to good health. We are entering into bilaterals this coming year. That is the dilemma posed to us. We have to put recommendations together. Do you have any direct suggestions that—

• 1540

Mr. Gill: I think you put your finger on a really tough one. It comes down to basic economics. Dealing first with Canadian carriers, the markets you specifically mentioned are markets that could support a degree of uplift, particularly at certain times of the year, but perhaps not at other times of the year.

Canadian carriers are contained by their capital requirements, their capital budgets, and their fleet planning, to use those aircraft as effectively as possible; therefore, they have not made them available to take risks on linking Winnipeg south, shall we say, Edmonton into the States—but then, neither have the Americans. The Americans have not because they have been in ten years of very competitive markets. They did not believe a market existed that was of sufficient value for them to forge that link.

[*Traduction*]

Le deuxième élément est simplement une question de distance. Thunder Bay n'est pas très loin, mais si vous êtes à Londres, en Angleterre, vous ne considéreriez pas la ville de York, par exemple, comme toute proche. La distance intervient donc. D'autre part, il n'y a pas sur place autre chose que de tous petits appareils; il faut donc équiper le marché avant de pouvoir offrir un service sur des distances plus longues.

Le dernier élément correspond à quelque chose que vous qui vivez à Ottawa connaissez très bien. En effet, moi-même ou un collègue peut offrir un service à partir d'Ottawa, mais vous, vous pouvez aller voir ce qui est offert à partir de Mirabel, et les chances que vous achetiez un produit offert à partir d'Ottawa sont limitées par le choix qui vous est offert par la ville voisine, plus grosse.

Il faut ajouter à cela un autre facteur: il saute aux yeux que si vous avez de gros avions, ou que si vous n'avez que quelques lits, vous aurez tendance à les concentrer dans les principaux centres. Cela m'étonnerait beaucoup, quelles que soient les circonstances, que la situation quant à ce qui est offert à partir de Thunder Bay change beaucoup dans le court terme.

M. Belsher: Tout au long de notre tournée dans le pays, les gens n'ont cessé de nous dire que notre accord bilatéral devrait être renégocié. L'expression qui est dans la bouche de tout le monde est «ciels ouverts», et nous savons que le statu quo ne convient plus dans la situation actuelle. Nous pourrions libéraliser davantage les points de départ et d'entrée, ou bien permettre à des transporteurs désignés de chaque pays de desservir différentes villes, et nous pourrions même y ajouter le mot «cabotage».

Nous avons également entendu des intervenants d'Edmonton, de Winnipeg, d'Ottawa et de Halifax qui réclament des liaisons nord-sud à partir de leur ville, ce qui n'est pas possible à l'heure actuelle. Comment faire pour les satisfaire tout en tenant compte de la santé des transports aériens? Vous avez mentionné qu'il importe que nos compagnies aériennes se remettent d'aplomb. Nous allons, cette année, négocier des ententes bilatérales. C'est là le dilemme. Il nous faut préparer des recommandations. Aurriez-vous des suggestions à nous faire qui. . .

M. Gill: Vous avez mis le doigt sur une question très délicate. Il s'agit, au fond, d'une question purement économique. Prenons tout d'abord les transporteurs canadiens: les marchés que vous avez mentionné pourraient supporter une certaine récupération de charge, surtout à certaines époques de l'année, mais peut-être pas à d'autres.

Les transporteurs canadiens sont limités par leurs besoins en capital, leur budget d'immobilisations et leur planification de flotte aérienne, et ils doivent utiliser leurs appareils de la façon la plus efficace qui soit. C'est pourquoi ils ne s'en sont pas servi pour assurer des liaisons risquées, comme par exemple Winnipeg et une ville du sud ou Edmonton et une ville américaine. . . Mais, il faut le dire, les Américains ne l'ont pas fait non plus. Et s'ils ne l'ont pas fait, c'est qu'ils sont depuis dix ans dans des marchés concurrentiels. Ils ne pensaient pas qu'il existait un marché suffisamment intéressant pour eux pour justifier de mettre en place pareille liaison.

[*Text*]

Conversely, I can point out that where there is a proven market, there are air links. For instance, from Winnipeg you can fly directly to Cancun for half the year, but you cannot fly across the border. The reason for those services is that the market requires the services; therefore, they are supplied, in this case on a charter basis. In fact, although it is on a charter basis, most of the equipment is supplied by a scheduled carrier.

I think one has to recognize—I do, certainly—that notwithstanding what those cities tell us, one would have to look for co–operators in a business venture to make the links work. They will not work now until a big enough commercial demand can be established that will risk any airline or tour operator putting capacity of that type in place.

But you know, if you take a city such as Las Vegas, you will find to your surprise, perhaps, that there are charter services two or three times a week between almost every pair city in Canada.

In an open skies situation, we will find, if anything, less opportunity rather than more. The commercial outlook of the United States is one that does not brook or accept any government interference or support, directly or indirectly. It will be on a very strict commercial basis.

I listened to the previous people talk to you; they also talked about their fears. We very definitely have studied the hub–and–spoke situation in the United States. There is no doubt at all that they will use the three principal cities as a hub and spoke. That is why we emphasize the need for cabotage to be retained so that the east–west links can be forged; otherwise I see more cities without adequate services in Canada.

An hon. member: Can I just pick up on that? Because of the time factor I am not going to engage in a preamble as much as I would like. To pick up on what you just finished saying, when you you urge that cabotage be retained, do you mean that you urge that the lack of cabotage be retained?

Mr. Gill: I mean that cabotage, being a restriction applicable to Canadian carriers for flying in Canada, should be retained and that cabotage not be relinquished so that foreign carriers could have rights to Canadian pick–up between Canadian pairs or points.

An hon. member: Earlier, I believe you said that we should not be proceeding with negotiation with respect to the 1974 bilaterals until such time as Canada's aviation industry is returned to a healthy position. Is that right? If it is, what is a healthy position? How do we do that?

Mr. Gill: It is absolutely right. The problem the Canadian aviation industry faces is twofold. Where the larger carriers are concerned, it is a question of finances, capital investment, acquisition of fleet and equipment, maintenance

[*Translation*]

Je peux cependant vous citer certaines liaisons aériennes qui existent, des marchés qui ont déjà fait leurs preuves. Par exemple, pendant la moitié de l'année, vous pouvez vous rendre directement de Winnipeg à Cancun, mais vous ne pouvez pas prendre un vol direct à Winnipeg pour une destination américaine. S'il y a des services, c'est que c'est le marché qui les exige; voilà pourquoi ils sont offerts, dans ce cas–ci sous forme de vols nolisés. À ce propos, même s'il s'agit de vols nolisés, le gros du matériel est fourni par un transporteur régulier.

Une chose qu'il faut reconnaître—en tout cas, moi je le reconnais—c'est que quoi que nous disent les gens de ces villes, pour que les liaisons fonctionnent bien, il faudrait qu'il y ait des co–entrepreneurs. Et elles ne fonctionneront pas bien tant qu'il n'y aura pas une demande commerciale suffisante pour qu'une compagnie aérienne ou qu'un voyagiste veuille y établir la capacité nécessaire pour assurer le service.

Mais si vous preniez une ville comme Las Vegas, vous constateriez, peut–être à votre grand étonnement, qu'il y a deux ou trois fois par semaine des vols d'affrêtement à destination de la quasi–totalité des villes jumelées au Canada.

Dans une situation de ciels ouverts, si nous constatons quelque chose, ce sera plutôt une diminution des possibilités plutôt qu'une augmentation. La perspective commerciale américaine ne tolère ni n'accepte aucune ingérence, aucun appui gouvernemental, que ce soit directement ou indirectement. Le système fonctionnera selon une formule strictement commerciale.

J'ai écouté les intervenants qui nous ont précédé. Ils ont également exprimé leurs craintes. Nous avons étudié la situation du service en étoile aux États–Unis. Il n'y a aucun doute qu'ils utiliseront les trois principales villes en tant que moyeux et rayons de desserte. C'est pourquoi nous soulignons la nécessité de conserver l'idée de cabotage, afin que l'on puisse établir des liaisons est–ouest, sans quoi un plus grand nombre de villes canadiennes auront, selon moi, des services inadéquats.

Une voix: Me permettez–vous d'intervenir là–dessus? Vu l'heure, je m'abstiendrai de faire le préambule que j'aurais voulu donner. Pour revenir à ce que vous venez tout juste de dire, lorsque vous demandez que le cabotage soit retenu, voulez–vous dire par–là que vous demandez que l'absence de cabotage soit retenue?

M. Gill: Ce que je veux dire, c'est que le cabotage, en tant que restriction applicable aux transporteurs canadiens qui survolent le territoire canadien, devrait être retenu et que le cabotage ne devrait pas être cédé, car cela permettrait aux transporteurs étrangers de ramasser des passagers canadiens entre des points ou des ville jumelés au Canada.

Une voix: Il me semble vous avoir entendu dire tout à l'heure que nous ne devrions entamer les négociations relativement aux ententes bilatérales de 1974 qu'une fois l'aviation canadienne complètement rétablie. Ais–je bien compris? Dans l'affirmative, comment faire pour déterminer si elle est complètement rétablie?

M. Gill: Vous avez parfaitement raison. Le problème auquel les transports aériens canadiens se trouvent confrontés est double. En ce qui concerne les gros transporteurs, c'est une question de finances,

[*Texte*]

of debt and the like. Also, to some extent the two main carriers are large enough that they will require bigger markets in which to develop. Markets can be made available to them if they are in a position to be able to grow by acquisition, in much the same way as British Airways and United Airlines are both growing right now by acquisition and merger. But against that is the restriction of 25% Canadian content.

• 1545

The kind of money we are talking about will not be available on a 25% basis; it is too restrictive. Possibly a 50% basis... Claude Taylor recently went on record as saying that he really felt he would need 49%. I understand that, because I presume they are looking at the possibility of a merger whilst retaining control, and that is the way the Canadian carrier bases should be going; otherwise they will not be able to stand up to the structure already in place in the United States. They have an immense and powerful structure that they can control.

As for the Canadian small carriers, the really small, it is a problem of almost no capital base, no funding source at all. We have in Canada no training facilities for senior executives of major airlines; therefore, when we look for senior management, more often we have to look abroad, which is really pathetic in a country of our size. It is a combination of finance and markets. The markets can be supplied if the finance is there. It is a financial problem, but indeed it has to be attended to first.

One has only to go to New York or Miami or Chicago and look for our scheduled carriers. They are at the wrong end of the airport. To believe that the Americans cannot come in here tomorrow is I think unacceptable.

The Americans themselves have put out a paper relating to the way in which they believe Canadian carriers are preying through charter facilities on some of their markets. But when we talked to American, the major carrier, and asked why they did not bring their charters into Canada to operate them from Canada to Florida—and we would be very happy to use them—they said they did not want that; they just wanted those passengers for Florida serviced through their hub. That is the problem.

The Chairman: Unfortunately, our time is up. I want to thank our witnesses this afternoon for appearing before the committee, and we look forward to receiving their briefs.

Our next witnesses are from Canada 3000. Angus Kinnear is the general manager and Edwin Nobbs is the solicitor for the firm. Mr. Kinnear, you have provided us with a copy of your brief. It is my understanding that you will be presenting this brief.

[*Traduction*]

d'investissements, d'achats de matériel et de flotte aérienne, de service de la dette, etc. D'autre part, dans une certaine mesure, les deux principaux transporteurs sont suffisamment importants pour avoir besoin de marchés plus vastes à l'intérieur desquels se développer. Des marchés peuvent s'offrir à eux s'ils sont en mesure de s'agrandir par voie d'acquisition, de la même façon que la British Airways et que la United Airlines sont en train de s'agrandir au moyen d'acquisitions et de fusionnements. Intervient cependant, en contrepartie, l'exigence d'un contenu canadien de 25 p. 100.

Or, l'ordre de grandeur de l'investissement qu'il faudrait prévoir ici est tel que 25 p. 100, cela ne suffirait pas; c'est beaucoup trop restrictif. Peut-être selon une formule de 50 p. 100... Claude Taylor a récemment déclaré que d'après lui faudrait 49 p. 100. Je comprends cela, car j'imagine qu'il envisagerait la possibilité d'une fusion tout en conservant le contrôle, et c'est de cette façon que devraient procéder les bases de transporteurs canadiens, sans quoi ils ne pourront pas résister face à la structure qui est déjà en place aux États-Unis. Ils ont une structure énorme et puissante, qu'ils peuvent contrôler.

En ce qui concerne les petits, les tout-petits transporteurs canadiens, le problème est qu'ils n'ont presque aucune base de capitaux, aucune source de financement. D'autre part, il n'existe au Canada aucun centre de formation pour les cadres supérieurs des grosses compagnies aériennes, et c'est pourquoi, lorsque nous partons à la recherche de cadres supérieurs, il nous faut souvent aller à l'étranger, ce qui est vraiment pathétique pour un pays aussi grand que le nôtre. Il s'agit donc d'un mélange avec, d'un côté le financement et, de l'autre les marchés. Les marchés peuvent être approvisionnés si le financement nécessaire est là. C'est cependant le problème financier qu'il faut résoudre en premier lieu.

Il suffit d'aller à New York, à Miami ou à Chicago et de chercher nos transporteurs réguliers. Ils sont tous du mauvais côté de l'aéroport. Croire que les Américains ne pourraient pas venir ici dès demain est, je pense, inacceptable.

Les Américains ont eux-mêmes rédigé un rapport sur la façon dont les transporteurs canadiens minent selon eux certains de leurs marchés grâce à des services d'affrètement. Mais lorsque nous avons discuté avec les gens d'American, le principal transporteur, et lorsque nous leur avons demandé pourquoi ils ne faisaient pas venir leurs services d'affrètement au Canada pour assurer des liaisons Canada-Floride—auquel cas nous serions très heureux de nous en servir—ils nous ont dit qu'ils n'en voulaient pas, qu'ils ne voulaient que les passagers à destination de la Floride qui passent par leurs réseaux en étoile. C'est là le problème.

Le président: Il ne nous reste malheureusement plus de temps. Je tiens à remercier les témoins qui ont comparu devant le comité cet après-midi et à leur dire que nous attendons avec impatience de recevoir leurs mémoires.

Le groupe suivant représente Canada 3000. Angus Kinnear est le directeur général de la société, et Edwin Nobbs en est le conseiller juridique. Monsieur Kinnear, vous nous avez fourni une copie de votre mémoire. D'après ce que j'ai compris, vous comptez nous le lire.

[*Text*]

Mr. Angus Kinnear (Legal Counsel, Canada 3000): Canada 3000 thanks this forum for the opportunity to express its views on the U.S.–Canada air transport services.

Through the 1980s the world aviation industry has seen many strategic changes. Perhaps the decade could best be summed up as the birth of globalization. The maturity of the jet age has brought about vast changes in world trade and travel. Deregulation of aviation has also brought about major changes in the global structure of the aviation industry.

Europe 1992, the U.S.–Canada Free Trade Agreement, and the expanding influence of the Pacific Rim have reshaped and restructured old trading relationships, not only between individual countries, but by creating vast trading blocs. We need to belong to one of these heavyweights to have a meaningful part in international trade and commerce at the close of this century. The aviation industry is no different from any other in this regard. Aviation has done more than any other industry to create this growth in global influence. Aviation will remain in the forefront. Any aviation enterprise that ignores this trend cannot remain in the forefront of the industry throughout the next decade.

• 1550

Because of the high investment in modern aircraft represented, airlines must have equal access to large markets to compete. Airlines, by the very nature of their business, compete on a global scale, not on a domestic scale. Alternative routings across major large airline hubs are available to all, and national boundaries no longer restrict access to any place on earth.

Canada is a vast country with a comparatively small population. Canada cannot hope to compete on a global scale, with a population base of 25 million spread out across a land mass 2,700 miles wide, without the synergy of a greater population base. Canadian aviation will stagnate and whither in global terms if it does not have access to this larger base.

The major international carriers are already established in considerable marketing and shareholder alliances worldwide to take account of the new trading scenarios which will develop rapidly in this decade. Northwest and KLM, Delta and Swissair, SAS and Continential, British Airways and United, and so on. All of these alliances are based on the need to attract passengers on a global basis into hubs stretching out across the world. Scandinavia, probably most akin to Canada as a thinly populated northern land mass, has been one of the most active in this sphere. Scandinavian Airlines System has created global alliances and shareholdings to link its Copenhagen hub with Continental Airlines in the U.S.A., LAN–Chile Airlines in South America, Airlines of Britain in the U.K., and Thai International in the Pacific Rim. Without these alliances and global strength, SAS believes it cannot survive against its more populously

[*Translation*]

M. Angus Kinnear (conseiller juridique, Canada 3000): Canada 3000 tient tout d'abord à remercier le comité de l'occasion qui lui est ici donnée de faire connaître ses opinions relativement au transport aérien entre le Canada et les États–Unis.

L'aviation mondiale a connu de nombreux changements stratégiques au cours des années 1980. L'on résumerait peut–être le mieux la décennie en disant que ce fut celle de la naissance de la globalisation. L'avènement des avions à réaction a amené d'énormes changements dans le commerce et les voyages mondiaux. La déréglementation de l'aviation a également amené d'importants changements dans la structure globale du secteur de l'aviation.

L'Europe de 1992, l'Accord de libre–échange entre le Canada et les États–Unis et l'influence croissante des pays du Pacifique ont refaçonné et restructuré les vieux rapports commerciaux, non seulement entre les différents pays, mais également entre d'énormes blocs de pays qui se sont constitués. Il nous faut appartenir à l'un de ces poids lourds si nous voulons jouer un rôle important dans le commerce international en cette fin de siècle. Le secteur de l'aviation ne diffère pas des autres sur ce plan. Le secteur aérien a contribué plus que tout autre à cette globalisation. Il restera à l'avant–garde. Toute entreprise de transport aérien qui ignore cette tendance ne pourra rester à l'avant–garde du secteur au cours des dix prochaines années.

Étant donné que l'achat d'avions modernes représente un des investissements lourds, les compagnies aériennes doivent avoir également accès aux grands marchés pour rester compétitives. Les compagnies aériennes, par la nature de leur activité, se livrent concurrence à l'échelle planétaire et non nationale. Tous les passagers ont plusieurs possibilités de trajets, passant par les plaques tournantes des grandes compagnies et les frontières nationales ne limitent plus l'accès à aucun endroit au monde.

Le Canada est un pays vaste relativement peu peuplé. Le Canada ne peut espérer livrer concurrence à l'échelle mondiale, avec une population de seulement 25 millions disseminée sur un continent large de 2,700 milles, sans la synergie d'un bassin de population plus important. Le secteur aérien canadien stagnera et dépérirera, au niveau planétaire, s'il n'a pas accès à ce bassin plus grand.

Les grands transporteurs internationaux ont déjà noué des réseaux d'alliances commerciales et d'association au capital pour affronter les nouveaux scénarios commerciaux qui émergeront rapidement dans les dix années à venir. Northwest et KLM, Delta et Swissair, SAS et Continental, British Airways et United, etc. Toutes ces alliances sont basées sur la nécessité d'attirer les passagers, à l'échelle planétaire, vers des plaques tournantes dont les branches s'étendent à travers le monde. La Scandinavie, qui ressemble sans doute le plus au Canada avec une vaste superficie septentrionale peu peuplée, s'est montrée l'une des plus actives à cet égard. Le réseau Scandinavian Airlines a créé des alliances et des prises de participation planétaires afin de relier sa plaque tournante de Copenhagen à Continental Airlines aux États–Unis, LAN–Chile Airlines en Amérique du Sud, Airlines of Britain au Royaume–Uni et Thai

[*Texte*]

develped southern neighbours or across the world on a global route system.

U.S. carriers predominantly serve their markets domestically through their major hub networks, requiring interchanges on flights en route. This is how the U.S. aviation is operated. The opportunity for Canadian carriers exists to serve destinations direct, overflying the congested hubs. Bypassing the American giants' hub systems could be a positive marketing advantage for Canadian carriers.

Fares should be set by the market, not by government decree or artificial price mechanisms. A high priced Cincinnati-Toronto flight, with onward connection to London, would destroy any advantage over, say, a Cincinnati-Detroit-London routing, operating on an unfettered fare basis. It is connecting traffic from the cities immediately south of the Canadian border that is most likely to be of benefit to Canadian long haul carriers.

The myriad of travel alternatives via U.S. airline hubs provides access to areas of the U.S.A. not currently available by any other route, as a result of the present bilateral restraints. Canadian carriers will be able to participate on a fuller competitive basis once restrictions are lifted, allowing more competitive direct services to suit Canadian travellers' needs presently restricted by the limited access of Canadian air carriers' flights.

Canadian air carriers, Canada-U.S. fares currently compete with American carriers on the routes operated. Fare structures are unlikely to change dramatically once the revised system is bedded down. It is Canadian carriers that are most likely to introduce fare discounting to establish new routes into American territory, to gain market share in the initial phase of development and to promote the awareness of new routes.

• 1555

A new Canada-U.S. air transport services agreement gives Canadian aviation the ability to participate in a market population of 239 million. Such a market will change forever the more cramped domestic outlook of Canadian air carriers, who currently serve a population of 25 million by providing opportunities to meet the challenge of the 1990s in a market ten times the size and thus to remain signficant players on a global scale.

Clearly, each big step into the new arena raises concerns as the entire business relationship changes and access is dramatically expanded and reshaped. These need to be quantified and addressed.

[*Traduction*]

International en bordure du Pacifique. SAS estime qu'elle ne pourrait survivre, face à la concurrence de ses voisins du sud plus développés, dans un monde où la toile des transports devient de plus en plus planétaire, sans ces alliances et la puissance qu'elles apportent.

Les transporteurs américains desservent leur marché national principalement par des grands réseaux radiants exigeant plusieurs correspondances entre le point de départ et celui d'arrivée. C'est ainsi que fonctionne le réseau américain. La possibilité existe pour les transporteurs canadiens de desservir la destination directement, en survolant les plaques tournantes congestionnées. Ce contournement pourrait devenir un avantage commercial pour les transporteurs canadiens.

Les tarifs devraient être fixés par le marché et non par décret gouvernemental ou des mécanismes de prix artificiels. Un vol Cincinnati-Toronto à tarif élevé, pour correspondance vers London, détruirait tout avantage par rapport à un trajet Cincinnati-Détroit-London où le prix pourrait être fixé librement. C'est le trafic de correspondance provenant de villes situées immédiatement au sud de la frontière canadienne qui sera sans doute le plus profitable aux compagnies canadiennes de vol long courrier.

La myriade d'options de trajets disponibles via les plaques tournantes des compagnies donne accès à des localités américaines non desservies actuellement par d'autres lignes, en raison des restrictions bilatérales actuelles. Les transporteurs canadiens seront en mesure de participer de façon plus compétitive une fois ces restrictions levées et l'on verra donc davantage de liaisons directes compétitives pour répondre aux besoins des voyageurs canadiens actuellement gênés par les droits d'accès limités des compagnies canadiennes.

Les transporteurs aériens canadiens, les tarifs Canada-États-Unis, soutiennent actuellement la concurrence des compagnies américaines sur les lignes desservies. Il est peu probable que les barèmes tarifaires changent beaucoup une fois que le nouveau système sera rodé. Ce sont les compagnies canadiennes qui sont les plus susceptibles d'offrir des rabais pour lancer leurs nouvelles liaisons en territoire américain, gagner des parts de marchés dans la phase initiale de développement et promouvoir leurs nouvelles lignes.

Un nouvel accord Canado-américain sur les services de transport aérien donne à l'aviation canadienne accès à un marché de 239 millions d'habitants. Ce marché modifiera à jamais la perspective étriquée des transporteurs aériens canadiens, qui désservent actuellement une population de 25 millions, en leur donnant l'occasion de faire face au défi des années 90 dans un marché dix fois plus grand, ce qui leur permettra de demeurer des acteurs importants à l'échelle planétaire.

Evidemment, chaque grand pas dans cette nouvelle arène suscite des préoccupations, car toutes les relations commerciales se modifient et l'accès est élargi et reformé d'une façon spectaculaire. Ces facteurs doivent être quantifiés et il faut en tenir compte.

[*Text*]

First, the potential market of 239 million U.S. citizens available to the Canadian air carriers represents a far bigger potential to the Canadian operators than the 25 million Canadian citizens represent to the U.S. carriers. Free flow of small feeder routes across the border unrestricted by current bilaterals has not encouraged a massive influx of small U.S. commuters, but is balanced by Canadian carriers serving Canadian hubs. Canada's domestic feeder hubs are well established and predominantly controlled by Canada's two major airlines.

Fares between major cities in Canada are competitive following deregulation and do not present an unbridled opportunity for U.S. carriers to plunder. Runway slots at Pearson International, Canada's major hub, are extremely limited and are controlled by Canada's two major airlines and their in-house feeder carriers, severely limiting access to predatory U.S. carriers seeking a major Canadian hub at Pearson. We cannot see American airlines salivating at the prospect of serving Canada's small domestic communities. The potential south of the border will remain their main interest.

Canadian carriers must learn to compete or become extinct in a global environment. Canadian carriers already compete in a global sense across the Atlantic and the Pacific with airlines from Europe and the Pacific Rim and with very different cost structures. Both Canadian and U.S. airlines pay similar charges at either end of their route systems. It is the Canadian tax structure that places Canadian aviation at its most competitive disadvantage.

I draw two examples of this, taking a Boston–New York Pan Am Shuttle and comparing it with a Toronto–Montreal Air Canada Rapidair, both equal type routes in a short, domestic market. On the Boston–New York route, 90.9% of the fare is in fact for air transportation and 8.1% is for the U.S. taxman. In Canada, 82.2% of the fare goes to the carrying of the passenger and 17.8%, with the inclusion of GST, goes to the taxman. Adding GST, as shown above, further erodes the travel value of Canadian air fares by adding an onerous tax burden.

The Canadian government considers air travel a luxury, not a necessity, and taxes it accordingly. In fact, GST even taxes the tax portion of the fare and does not replace a previous tax, as in the manufacturing industry. This damages competitiveness by reducing travel volume and increasing costs.

The government continually works to promote consumer value in reducing the cost of air travel. Airline efficiency is then compromised when government takes an even bigger tax bite and eradicates the efficiency of the airlines by the

[*Translation*]

Tout d'abord, le marché de 239 millions de citoyens américains, lequel représente pour les transporteurs aériens du Canada un potentiel beaucoup plus important que les 25 millions de citoyens canadiens pour les transporteurs américains. La libre circulation des petites liaisons d'appoint trans-frontalières, qui ne sont pas restreintes par les accords bilatéraux actuels, n'a pas encouragé un influx massif de petits transporteurs américains, car ce secteur est équilibré par les transporteurs canadiens qui desservent les plaques tournantes canadiennes. Les plaques tournantes canadiennes sont bien établies et surtout contrôlées par les deux grandes lignes aériennes du Canada.

Le tarif des billets entre les grandes villes du Canada est concurrentiel depuis la déréglementation et n'offre pas aux transporteurs américains la possiblité de pier piller sans restriction. Les créneaux pour les pistes à l'aéroport international Pearson, la grande plaque tournante du Canada, sont extrêmement restreintes et contrôlées par les deux grandes lignes aériennes canadiennes et leurs propres transporteurs d'appoint, ce qui restreint considérablement l'accès des transporteurs américains qui cherchent à s'emparer d'une grand plaque tournante canadienne à Pearson. Nous ne croyons pas que les lignes aériennes américaines aient l'eau à la bouche à la perspective de desservir les petites localités canadiennes. Le potentiel au sud de la frontière demeurera leur principal intérêt.

Les transporteurs canadiens doivent apprendre à faire concurrence dans un milieu planétaire, sous peine de disparition. Les transporteurs canadiens font déjà concurrence à l'échelle mondiale, au-dessus de l'Atlantique et du Pacifique, aux lignes aériennes d'Europe et du Bassin du Pacifique, et avec des structures de coûts très différentes. Les transporteurs américains et canadiens paient des droits semblables à l'une ou l'autre extrémité de leurs liaisons. C'est la structure fiscale canadienne qui désavantage le plus l'aviation canadienne.

J'en donnerai deux exemples, comparant la navette Pan Am entre Boston et New York à la liaison Air Canada Rapidair entre Toronto et Montréal, deux liaisons de même genre dans un marché intérieur restreint. Sur la liaison Boston New York, 90,9 p. 100 du prix du billet est le prix réel du transport et 8,1 p. 100 vont au fisc américain. Au Canada, 82,2 p. 100 du prix du billet est le prix réel du transport du voyageur et 17,8 p. 100, avec la TPS, sont destinés au fisc. L'ajout de la TPS, comme je l'ai montré ci-dessus, accentue l'érosion de la valeur des billets canadiens en y ajoutant un fardeau fiscal onéreux.

Le gouvernement canadien juge que les déplacements aériens sont un luxe et non une nécessité et les impose en conséquence. En fait, la TPS impose même la portion de taxe du billet et ne remplace pas une taxe antérieure, comme dans l'industrie manufacturière. Cela nuit à la compétitivité en réduisant le nombre de voyageurs et en accroissant les coûts.

Le gouvernement travaille constamment à promouvoir la valeur de consommation en réduisant le coût des déplacements aériens. L'efficacité des lignes aériennes est compromise si le gouvernement impose des taxes encore plus

[*Texte*]

imposition of an onerous tax burden on air travel. If the Canadian government wants low-cost air travel for the consumer, it must play its part in controlling its appetite for increased taxes on air travel and must not continue to negate the efficiency of the Canadian airline industry by continuing to increase the tax burden on travel by air.

Canada 3000 is a small free-enterprise airline building its future on the growing leisure industry. We do not operate business or first-class flights, but specialize in providing new modern aircraft to the leisure traveller in a particular price-sensitive niche of the market.

• 1600

Canada 3000's major concern regarding the bilaterals under discussion is that the parties will not deal with or recognize fully that aviation is a many-faceted business involving different markets and specialists within those markets. We are concerned that the major airlines will seek protection to preserve their current dominant position to the detriment of the smaller specialist carriers in the market, all of which combine to create a multi-faceted approach in each of the competitive sectors in a total market.

Canada's ability to compete with the well-established U.S. aviation industry must involve all carriers in all sectors of the market. The new bilateral discussions must ensure equal entry for all and not subdivide the market into segments and deal with them separately to the detriment of any particular sector. We are confident of competing with the U.S. leisure sector as we compete in the highly competitive Canadian leisure sector, but we cannot condone access restrictions on our ability to compete, because we occupy a limited sector of the market. The bilateral negotiations must ensure that all Canadian aviation enterprises are allowed to compete on an equal basis, in the same time scale and under the same legislative umbrella, on equal terms.

Mr. Comuzzi: I have seen your sign in the airport and I do not know enough about Canada 3000. You have just told us a little bit. It is a private airline that is in the leisure market. How many aircraft? How long have you been operating?

Mr. Kinnear: We commenced operating in December 1988. This winter we will have five Boeing 757 aircraft operating out of Toronto, Winnipeg, Calgary, and Vancouver. We will fly approximately 330,000 Canadians on leisure travel in the next six months.

Mr. Comuzzi: When you say fly 330,000 Canadians, is that through the charter services?

Mr. Kinnear: We are entirely charter.

Mr. Comuzzi: So the gentleman in the group that we have just heard before could very well charter your airline.

[*Traduction*]

considérables et il fait disparaître l'efficacité des lignes aériennes en imposant un fardeau fiscal onéreux sur les déplacements aériens. Si le gouvernement canadien désire des déplacements à bon marché pour le consommateur, il doit faire sa part et contrôler son appétit pour l'augmentation des taxes sur les déplacements aériens; il ne doit pas continuer de réduire à néans l'efficacité des lignes aériennes canadiennes en continuant d'augmenter le fardeau fiscal des déplacements aériens.

Canada 3000 est une petite ligne aérienne, une libre entreprise qui construit son avenir sur une industrie en pleine croissance, celle des loisirs. Nous n'avons pas de classes affaires ni de premières classes, mais nous offrons des appareils modernes aux voyageurs de loisirs dans un créneau du marché particulèrement sensible aux prix.

La principale préoccupation de Canada 3000 en ce qui concerne les accords bilatéraux à l'étude, c'est que les parties ne tiennent pas pleinement compte du fait que l'aviation est un commerce qui présente de nombreuses facettes, touchant des marchés différents et qui comporte des spécialistes de ces marchés. Nous craignons que les grandes lignes aériennes ne tentent de protéger leur position dominante au détriment des petits transporteurs spécialisés, qui ensemble créent une approche multiple dans chacun des secteurs concurrentiels dans l'ensemble du marché.

Si le Canada veut faire concurrence à l'aviation américaine bien établie, il faudra la participation de tous les transporteurs dans tous les secteurs du marché. Les nouvelles discussions bilatérales doivent assurer l'égalité d'entrée à tous sans subdiviser le marché en segments et en traiter séparément au détriment de tel ou tel secteur. Nous estimons pouvoir faire concurrence au secteur américain des loisirs tout aussi bien que nous le faisons dans le secteur canadien, fortement compétitif, mais nous ne pouvons tolérer des restrictions à notre capacité de faire concurrence, car nous occupons un secteur limité du marché. Les négociations bilatérales doivent assurer que toutes les entreprises aériennes du Canada peuvent faire concurrence sur un pied d'égalité, dans les mêmes délais et sous le même parapluie législatif, d'égal à égal.

M. Comuzzi: J'ai vu votre affiche à l'aéroport et je suis mal renseigné sur Canada 3000. Vous ne nous avez donné que peu de renseignements. C'est une ligne aérienne privée dans le marché des loisirs. Combien d'appareils? Depuis quand êtes-vous en service?

M. Kinnear: Nous sommes entrés en exploitation en décembre 1988. Cet hiver nous aurons cinq boeings 757 à partir de Toronto, Winnipeg, Calgary et Vancouver. Nous transporterons quelque 330,000 Canadiens pour des déplacements de loisirs au cours des six prochains mois.

M. Comuzzi: Quand vous parlez de 330,000 Canadiens, s'agit-il de services nolisés?

M. Kinnear: Nous ne faisons rien d'autre.

M. Comuzzi: Donc les membres du groupe que nous venons d'entendre pourraient très bien noliser vos appareils.

[*Text*]

Mr. Kinnear: You were talking to our customers.

Mr. Comuzzi: You are the area that they come to and congest the airport.

Mr. Kinnear: We are trying to relieve the congestion by carrying the passengers away on schedule.

Mr. Comuzzi: Very good. And how are you succeeding?

Mr. Kinnear: Extremely well.

Mr. Comuzzi: When you cited the figures on the 18% tax on Canadian airlines and 8% on the U.S., were you including any other taxes in that compilation?

Mr. Kinnear: Not at all. I was taking two comparable scheduled service distances—Boston–New York, Toronto–Montreal—and looking at how competitive the fare was. It is interesting to note that the Toronto–Montreal fare is considerably less than the shuttle between Boston and New York. We get this continual harp that the operation of aviation is so much more efficient and so much more competitive south of the border. I do not think people have actually gone and looked at what that means.

• 1605

My complaint about government taxation is that having provided lower–cost fares for the Canadian public, quite a significant proportion of that improved efficiency being produced by the Canadian airlines is being eaten up by the government's tax appetite. On the one hand, we are all urged in deregulation or whatever to produce a better product for the consumer, and we do. The government does not do its part and provide a better tax burden for the consumer.

Mr. Comuzzi: A few weeks ago when we were doing some work in England we analysed the structure of airlines and taxes there. When they introduced their value–added tax, which is the same as our goods and services tax, it started at 7% and now it is 15%. They made a knowledgeable, direct decision. They felt in England that transportation should not be taxed for a host of reasons, one because it was so vital to the economy. At this point, we have not been able to get the same result in Canada.

Mr. Kinnear: I think it is because of the perception, particularly as far as air travel is concerned, that air travel is a luxury enjoyed by the rich and the few. Twenty years ago, yes, it may have been. It is now an essential means of communication. In a country 2,700 miles wide that does not have a reliable railway system any more, other than getting your car out and driving to Vancouver, what other alternative do you have? It is very important.

I hear somebody saying there are fax machines. We are in the leisure business, and I guess we could get Mr. Gill from Fiesta Wayfarer Holidays to fax pictures of Vancouver harbour everywhere, but I am not quite sure they would experience the same thing.

Mr. Comuzzi: Thank you very much, gentlemen.

[*Translation*]

M. Kinnear: Vous parliez à nos clients.

M. Comuzzi: C'est à vous qu'ils s'adressent et ils congestionnent l'aéroport.

M. Kinnear: Nous nous efforçons de diminuer la congestion en emportant les voyageurs à l'heure.

M. Comuzzi: Très bien. Et comment réussissez–vous?

M. Kinnear: Extrêmement bien.

M. Comuzzi: Lorsque vous avez parlé de la taxe de 18 p. 100 pour les lignes aériennes canadiennes et de 8 p. 100 au États–Unis, avez–vous inclus d'autres taxes dans ce calcul?

M. Kinnear: Aucunement. Je prenais deux liaisons comparables, Boston–New York et Toronto–Montréal, et j'étudiais la compétitivité du billet. Il est intéressant de constater que le billet Toronto–Montréal coûte beaucoup moins cher que la navette entre Boston et New York. On dit toujours que l'aviation est tellement plus efficiente et concurrentielle de l'autre côté de la frontière. Je ne crois pas qu'on ait vraiment étudié cela de près.

Ce que je reproche à la fiscalité, c'est qu'après que nous avions offert a public canadien des billets à meilleur marché, nos lignes aériennes voient le gouvernement s'emparer d'une partie importante de cette réduction. D'une part, on nous incite tous, par la déréglementation ou autrement, à offrir un meilleur produit aux consommateurs, et nous le faisons. Le gouvernement ne fait pas sa part et n'allège pas le fardeau fiscal du consommateur.

M. Comuzzi: Il y a quelques semaines, alors que nous travaillions en Angleterre, nous avons analysé la structure des lignes aériennes et des taxes dans ce pays. Quand la taxe sur la valeur ajoutée, qui est identique à notre taxe sur les produits et services, a été imposée, elle était de 7 p. 100; maintenant elle est de 15 p. 100. On a pris une décision éclairée et directe. On estimait qu'en Angleterre les transports ne devaient pas être taxés, pour diverses raisons, notamment parce qu'ils étaient essentiels à l'économie. Jusqu'ici, nous n'avons pas pu obtenir le même résultat au Canada.

M. Kinnear: Je crois que c'est parce qu'on estime que les déplacements aériens sont un luxe réservé à l'élite des riches. C'était peut–être la cas il y a 20 ans. Maintenant, c'est un moyen de communication essentiel. Dans un pays de 2,700 milles de large qui ne possède plus de réseau ferroviaire fiable, quel autre moyen avez–vous de vous rendre à Vancouver, si ce n'est de prendre votre voiture? Les transports aériens sont très importants.

J'entends quelqu'un dire qu'il y a les télécopieurs. Nous sommes dans le commerce des loisirs et je suppose que nous pourrions demander à M. Gill de Fiesta Wayfarer Holidays d'envoyer partout par télécopieur des images du port de Vancouver, mais je ne suis pas tout à fait certain que cela ferait l'affaire.

M. Comuzzi: Merci beaucoup, messieurs.

[*Texte*]

The Chairman: No doubt you are extremely successful when taking these thousands of people out of Terminal 2, but it may have something to do with the fact that your version of Canada has apparently shrunk from Toronto to Vancouver, which excludes eastern Canada. It is 2,750 miles perhaps from Toronto to Vancouver, but obviously the country is much larger than that.

Mr. Kinnear: The air-mile distance from Gander, which was my point of reference, to Vancouver airport is 2,700 miles.

Mr. Schneider: That is not following the railroad.

I want to welcome you, particularly the voice I have just heard. I sincerely mean this, in that it rather intrigues me that we have heard from people associated with the aviation industry in the last two days. We have heard from four different people whose voices obviously indicate an upbringing in a country other than Canada and who are all doing extremely well, according to their own admission, in the aviation industry in Canada. There are also others, but it seems that those who preach doom and gloom do not have that special little twang to the way they speak the English language. I find that amazing, refreshing and reassuring. It just confirms again that Canadians think little of themselves while living here, but get them outside their country and they think differently. Therefore, I really do appreciate the optimism you are bringing to the industry.

Is Canada 3000 a baby born out of deregulation?

Mr. Kinnear: Yes. We certainly would not be here as Canada 3000 today if deregulation in Canada had not taken place.

• 1610

Mr. Schneider: You are looking for the opportunity to get into that American market. Have you not listened to what people have been saying so far? This is already an overserved route. There is this giant living to the south of us and how dare you suggest for a minute that you could push big brother out of the way.

Mr. Kinnear: Number one, we do not know if it is an overserved route, because we do not know how big a route it is. Nobody has actually taken the barriers down yet and tried it.

Number two, if we are going to have the fence come down, I am telling you, sitting here today, that on the basis of a population of 25 million people, spread across the major centres of Canada, I am operating five 757s. Mathematical logic tells me that the possibility is there of being able to operate fifty 757s by making my present market ten times as large. Why would I not want to go and do that?

Mr. Schneider: You have to be Canadian to understand that one, I suppose. I am not sure.

We are perhaps talking about a slightly different service than the one you provide, but it is in the general passenger sector of the aviation industry. Claude Taylor tells us that they have one major carrier in the United States for 60 million people. Canada has two carriers to serve 26 million people. He said he was not drawing any conclusions, but we should think about those factors and draw our own conclusions.

[*Traduction*]

Le président: Vous réussissez sans doute très bien à sortir ces milliers de gens de l'aérogare 2, mais cela tient peut-être à ce que votre version du Canada semble avoir rétréci à la distance entre Toronto et Vancouver, ce qui exclut l'Est du Canada. Il y a peut-être 2,750 milles entre Toronto et Vancouver, mais le pays est sûrement beaucoup plus grand que cela.

M. Kinnear: La distance en milles-air à partir de Gander, qui était mon point de référence, jusqu'à l'aéroport de Vancouver est de 2,700 milles.

M. Schneider: Cela ne suit pas le chemin de fer.

Je désire vous souhaiter la bienvenue, particulièrement la voix que je viens d'entendre. Je suis tout à fait sincère, car je suis plutôt intrigué par ce que nous avons entendu de la part des personnes liées à l'industrie de l'aviation depuis deux jours. Nous avons entendu quatre personnes différentes dont les voix révèlent manifestement qu'elles ont été élevées dans un pays autre que le Canada et qui réussissent toutes extrêmement bien, de leur propre aveu, dans l'industrie de l'aviation au Canada. Il y en a d'autres aussi, mais il semble que ceux qui prêchent la fin du monde ne parlent pas l'anglais avec cet accent particulier. Je trouve cela étonnant, rafraichissant et rassurant. Cela confirme encore une fois que les Canadiens ont une piètre opinion d'eux-mêmes lorsqu'ils habitent ici, mais que cela se modifie dès qu'ils quittent le pays. Je suis donc très heureux de l'optimisme que vous apportez à l'industrie.

Est-ce Canada 3000 est né de la déréglementation?

M. Kinnear: Oui. Nous ne pourrions certes pas parler ici au nom de Canada 3000 s'il y avait jamais eu de déréglementation au Canada.

M. Schneider: Vous recherchez l'occasion de vous attaquer au marché américain. N'avez-vous pas entendu ce qu'on a dit jusqu'ici? Cette liaison est déjà trop desservie. Ne savez-vous pas qu'un géant habite au sud, et comment osez-vous songer, même une minute, que vous pourriez l'enlever de votre chemin?

M. Kinnear: Tout d'abord, je ne suis pas certain que la liaison soit trop desservie, car nous n'en connaissons pas l'importance. Personne n'a encore abattu les barrières pour essayer.

Deuxièmement, si la barrière doit tomber, je peux vous dire que sur la base d'une population de 25 millions de personnes, étalées entre les grands centres du Canada, j'exploite cinq 757. La logique mathématique me dit qu'il y a possibilité d'exploiter cinquante 757 en décuplant mon marché actuel. Pourquoi n'aurais-je pas envie de le faire?

M. Schneider: Il faut être Canadien pour comprendre cela, j'imagine. Je ne suis pas certain.

Nous parlons peut-être d'un service légèrement différent de celui que vous offrez, mais il s'agit du secteur général des voyageurs de l'industrie de l'aviation. Claude Taylor nous dit qu'il y a un grand transporteur aux États-Unis pour 60 millions de personnes. Le Canada compte deux transporteurs pour desservir 26 millions de personnes. Il a dit qu'il ne tirait pas de conclusion, mais il nous a recommandé de réfléchir à ces facteurs et de tirer nos propres conclusions.

[*Text*]

Mr. Kinnear: Perhaps I could suggest, ladies and gentlemen, that it might be an idea to ask your secretarial staff to get you a copy of *Aviation Week*, an American publication. This copy, dated November 26, carries a large part of the articles in this magazine on the subject of the international air transport airlines forging new links. It is indeed very interesting to see how the guys on the other side of the fence are thinking. If we are going to go and talk to them about air travel, it is best that we find out what they think.

Mr. Schneider: We are doing that next week.

Mr. Kinnear: To answer your question, I concur with the inference. Again, if you sit and listen to everyone in Canada long enough, they will continue to preach doom and gloom to you.

On a population base of 25 to 26 million people, the Canadian majors, such as Canadian Airlines, PWA Corp., and Air Canada, have a revenue turnover of approximately $4.8 billion a year. If you were to combine those two revenues at $4.8 billion, you will find that combined they form the 12th–largest airline complex in the world. We have nothing to be frightened about. To have built the 12th largest airline complex in the world on the basis of 25 million people is astounding. What could we do if we had 239 million people as part of the catchment area?

Mr. Schneider: I agree.

Let me take you to something much more simplistic and mundane now, with respect to your comment about 8.1% in taxes and about going to the federal government in the United States, as opposed to 18%, in which you include the GST. The question dealing with how you have arrived at these figures—not that I dispute them in any way, shape, or form, I just want to know how you arrive there—asks whether you have factored into your operation the reduction of costs you will witness, I assume, with the removal of the FST and the subsequent advantage in being able to reclaim the GST you will have to pay on your major purchases and maintenance items.

Mr. Kinnear: I would ask for some time in answering that question. A large amount of our costs is involved in products that do not necessarily arise in Canada in the first place and are ostensibly duty–free, if you are talking about aviation spares and other items. It is the cost to the consumer that I am talking about. I do not think GST will affect my cost of producing the product for the consumer, but I can tell you, as Mr. Gill told you, that Canadians are extremely wary buyers. I do not think anybody who has not dealt with the Canadian end of marketing travel understands exactly how great the price elasticity is.

• 1615

Last summer we operated three charter flights between Toronto and Calgary. There was one each on Monday, Wednesday, and Friday. Because we are a leisure carrier we thought the Wednesday price should be lower than the other two days of the week. Because most people want to go Friday night and come back Monday, it is the least convenient to the leisure traveler. The Wednesday fare was $20 per round trip cheaper than the Friday fare. We had three times as many

[*Translation*]

M. Kinnear: Je vous suggérerais, mesdames et messieurs, de demander à votre secrétariat de vous obtenir un exemplaire d'*Aviation Week*, une publication américaine. Le numéro du 26 novembre est consacré en grande partie aux nouvelles liaisons créées par les lignes aériennes pour le transport international. Il est très intéressant de voir ce qu'on pense de l'autre côté de la clôture. Si nous devons aller leur parler de liaisons aériennes, nous avons intérêt à découvrir ce qu'ils pensent.

M. Schneider: Nous ferons cela la semaine prochaine.

M. Kinnear: Pour répondre à votre question, je suis d'accord avec cette déduction. Je le répète, si vous écoutez les Canadiens assez longtemps, ils continueront à vous prêcher la fin du monde.

Pour une population de 25 à 26 millions de personnes, les grands transporteurs canadiens, les Lignes aériennes Canadien international, PWA et Air Canada, ont un chiffre d'affaires d'environ 4,8 milliards de dollars par année. Ensemble, ces deux chiffres d'affaires de 4,8 milliards de dollars constituent un ensemble de lignes aériennes qui vient au douzième rang mondial. Nous n'avons rien à craindre. Il est étonnant que nous ayons réussi à atteindre le douzième rang avec 25 millions de personnes. Qu'est–ce que nous pourrions faire si nous avions accès à 239 millions de personnes?

M. Schneider: Je suis d'accord avec vous.

Revenons à quelque chose de plus simpliste et concret; vous avez dit que le gouvernement fédéral américain perçoit 8,1 p. 100 de taxes par opposition à 18 p. 100 ici, ce qui comprend la TPS. À propos du calcul de ces chiffres—et je ne les conteste nullement, je veux tout simplement savoir comment vous les avez obtenus—avez–vous tenu compte de la réduction des coûts dont vous bénéficierez, j'imagine, avec l'élimination de la TFV et du fait que vous pourrez réclamer la TPS que vous devrez payer pour vos achats importants et pour l'entretien?

M. Kinnear: Il me faudrait un certain temps pour répondre à cette question. Une bonne partie de nos coûts portent sur des produits qui ne proviennent pas nécessairement du Canada et qui sont ostensiblement en franchise, par exemple les pièces de rechange et d'autres articles. C'est du coût pour le consommateur que je parle. Je ne crois pas que la TPS aura un effet sur mon coût de production pour le consommateur, mais je peux vous dire, comme M. Gill vous l'a dit, que les Canadiens sont des acheteurs extrêmement prudents. Je ne crois pas que personne puisse comprendre exactement l'élasticité des prix sans avoir commercialisé des voyages au Canada.

L'été dernier, nous exploitions trois vols nolisés entre Toronto et Calgary, le lundi, le mercredi et le vendredi. Parce que nous nous adressions au marché des loisirs, nous pensions que le prix devait être plus bas le mercredi, car la plupart des gens veulent partir le vendredi soir et revenir le lundi; le mercredi est donc la journée la moins commode pour le voyageur d'agrément. Le billet aller–retour coûtait donc 20$ de moins le mercredi que le vendredi. Nous avions

[*Texte*]

people booked on the Wednesday flight as we had on the Friday flight. By a ratio of three to one Canadians will take two days off work to save $20 on a round trip fare to Calgary. That is how price-sensitive it is.

Mr. Schneider: Thank you.

Mr. Belsher: I would like you to expand on your summary, "Canada 3000 recommends fare deregulation on all services". What are you referring to as fare deregulation? I thought you were allowed to charge whatever you want to now.

Mr. Kinnear: We are, but I believe there were earlier comments that some sort of control mechanism needs to be put in place in order to try to resist the strong competition that would come from American carriers. We do not favour price controls of any sort. The market dictates what price you can charge for a product and how many people will use it, and we would not want to see any price mechanism put in to try to control access by American carriers, or by Canadian carriers into an American market—total fare deregulation.

Mr. Belsher: Are you referring to the total passenger traffic, or are you only talking about the charter traffic?

Mr. Kinnear: No, I am talking about the total passenger traffic. There are areas where the two overlap. You can fly on a scheduled service to Fort Lauderdale or you can fly on a charter to Fort Lauderdale, and you are most likely to base your choice on two areas. First is price—if you are in the leisure market—and second is convenience.

The Chairman: Thank you, we appreciate your appearing before the committee this afternoon.

Our next witnesses are from Transport 2000. I would ask John McCullum and Gordon Woodmansey to take the witness table please. Mr. McCullum, have you provided the committee with a written brief?

Mr. John McCullum (Director, Transport 2000 Canada): Yes, we did, Mr. Chairman, the first page of which was done in a bit of a hurry. There are a couple of typographical errors.

The Chairman: Thank you, Mr. McCullum. I invite you to proceed.

Mr. McCullum: Thank you, Mr. Chairman. We would also like to thank the committee for inviting us to come forward with our views. We would like to carry on here with some viewpoints and recommendations.

First, on the subject of airline cabotage rights and by implication open skies, I heard one committee member refer to flexibility of definition of what is at stake here. We have chosen one kind of definition. Perhaps we are wrong, but we will go by it for the moment.

• 1620

By implication, open skies was considered by the national board of Transport 2000 Canada in its meeting on April 6 of this year, and appendix A of this submission is a record of what we have in our own internal records. What we say from here on is a kind of fleshing out and updating of that.

[*Traduction*]

trois fois plus de réservations le mercredi que le vendredi. Trois Canadiens contre un sont prêts à prendre deux journées de congé pour épargner 20$ sur l'aller-retour à Calgary. Le prix joue à ce point.

M. Schneider: Merci.

M. Belsher: J'aimerais que vous développiez votre résumé, «Canada 3000 recommande la déréglementation des billets pour tous les services». Qu'est-ce que vous appelez la déréglementation des billets? Je croyais que vous pouviez exiger n'importe quel prix maintenant.

M. Kinnear: Nous le pouvons, mais je crois qu'on a dit auparavant qu'il faut un mécanisme de contrôle quelconque pour tenter de résister à la forte concurrence qui proviendrait des transporteurs américains. Nous ne sommes en faveur d'aucun contrôle des prix. C'est le marché qui dicte le prix d'un produit, le nombre de personnes qui s'en serviront, et nous ne voudrions pas que soit mis en place un mécanisme quelconque concernant les prix en vue de contrôler l'accès des transporteurs américains ou l'accès des transporteurs canadiens au marché américain—nous voulons la déréglementation complète du prix du billet.

M. Belsher: Parlez-vous de tout le trafic voyageur, ou seulement des vols nolisés?

M. Kinnear: Non, je parle de tout le trafic voyageur. Il y a des secteurs où les deux se chevauchent. Vous pouvez prendre un vol régulier pour Fort Lauderdale ou un vol nolisé, et votre choix dépendra vraisemblablement de deux facteurs, soit le prix—si vous faites partie du marché des loisirs—et la commodité.

Le président: Merci, nous vous remercions d'avoir comparu devant le comité cet après-midi.

Nos prochains témoins sont des représentants de Transport 2000. Je demande à John McCullum et Gordon Woodmansey de bien vouloir venir à la table des témoins. Monsieur McCullum, avez-vous remis un mémoire écrit au Comité?

M. John McCullum (directeur, Transport 2000 Canada): Oui, nous l'avons fait, monsieur le président, mais la première page a été préparée assez rapidement. Il y a quelques coquilles.

Le président: Merci, monsieur McCullum. Je vous invite à commencer.

M. McCullum: Merci, monsieur le président. Nous voulons également remercier le comité de nous avoir invités à présenter notre opinion. Nous aimerions présenter ici certains points de vue et certaines recommandations.

Tout d'abord, au sujet des droits de cabotage aérien et, en conséquence, de l'ouverture de l'espace aérien, j'ai entendu un membre du comité parler des diverses définitions possibles de ce qui est en jeu ici. Nous avons choisi une sorte de définition. Peut-être avons-nous tort, mais c'est ce que nous allons utiliser pour l'instant.

L'ouverture de l'espace aérien a été étudié par le conseil national de Transport 2000 Canada à sa réunion du 6 avril dernier, et l'appendice A du mémoire reproduit le contenu de nos dossiers internes. Ce que nous dirons maintenant est plus ou moins le développement et la mise à jour de ce document.

[*Text*]

Let me introduce Transport 2000 Canada. It is a federation organization. There is a national office and we have provincial organizations: Transport 2000 Ontario, Transport 2000 Quebec. Mr. Woodmansey and I are part of Transport 2000 Ontario, and we have been delegated to speak for the national organization here. It is a non-profit, voluntary, public advocacy organization made up of members from all walks of life. It is concerned that the favourable and unfavourable qualities of all transport technologies—road, land, air, water, along with their social, environmental, and economic implications—be given equitable and adequate consideration in the deliberations of lawmakers, regulators, tribunals, and operators. I would like to add that I think that is exactly what this panel and this committee are doing. From this, citizens should expect official support for appropriate technology and the corresponding benefits.

We are not populated by airline operators in Transport 2000, so we kind of stand back a bit and look at the government's role and the role of the operators. The first point that occurs to us is that it is the primary duty of the state or the government and its agents to protect its citizens, both the personal citizen and the corporate citizen, from the impact of grossly unequal and superior forces. That is why we have an army; that is why we have a police force; that is why we have some kind of regulation in some kinds of industries.

In international affairs there are treaties to protect personal citizens and grant equal treatment before the law while in the foreign jurisdictions. The principle of reciprocal rights and treatment extends to the treatment of corporate citizens as well. As long as the foreign corporate citizen is represented largely by investment in fixed physical assets—branch plants or whatever—its operations fall easily into the general rule of law for all Canadian fixed-asset operations. When the foreign corporate person is free to come and go as it pleases, as in the airline industry and to some extent in the rail and trucking industries, a more complex balancing of rules of behaviour is needed to realize the objective of reciprocity and fulfilment of the duty of the state.

Open skies, which we interpreted to mean the practice of unrestricted cabotage, does not satisfy this objective, and to that extent we would have to say that we vehemently oppose such a policy. In the section on recommendations, we suggest some alternates, perhaps a build-up to something ultimately that might be called open skies.

The second point is that Transport 2000 Canada believes that perhaps it is premature and potentially counterproductive for Transport Canada to be proposing, if that is indeed what they are doing, such a major policy change in isolation from the work of the Prime Minister's appointed royal commission on the integration of Canadian passenger transportation. That royal commission has had hearings and received serious comment from airline operators

[*Translation*]

Permettez-moi de présenter Transport 2000 Canada. Il s'agit d'une fédération qui regroupe un bureau national et des organismes provinciaux: Transport 2000 Ontario, Transport 2000 Québec. M. Woodmansey et moi-même appartenons à Transport 2000 Ontario, et on nous a délégués pour parler au nom de l'organisme national. Il s'agit d'un organisme sans but lucratif, bénévole, de défense des droits du public comprenant des membres de toutes les couches de la société. Transport 2000 souhaite que les législateurs, les organismes de réglementation, les tribunaux et les exploitants tiennent compte de façon équitable et suffisante des qualités favorables et défavorables de toutes les technologies du transport: routier, terrestre, aérien, maritime, de même que des répercussions environnementales, sociales et économiques. Je tiens à ajouter que j'estime que c'est précisément ce que cette commission et ce comité font. Les citoyens devraient s'attendre à un appui officiel pour les technologies appropriées et les avantages correspondants.

Transport 2000 ne représente pas des exploitants de lignes aériennes, ce qui nous donne un certain recul pour examiner le rôle du gouvernement et celui des exploitants. Ce qui nous frappe d'abord, c'est que le premier devoir de l'État et du gouvernement et de ses agents est de protéger les citoyens, tant les particuliers que les sociétés, contre l'effet de forces fortement inégales et supérieures. C'est pourquoi nous avons une armée, c'est pourquoi nous avons des corps policiers, c'est pourquoi nous avons une certaine réglementation de toutes sortes d'industries.

Sur le plan international, il existe des traités pour protéger les particuliers et leur accorder un traitement égal en droit alors qu'ils sont sur le territoire d'un État étranger. Le principe de la réciprocité des droits et du traitement s'applique également au traitement des sociétés. Aussi longtemps que la société étrangère est représentée surtout par des investissements dans des immobilisations—succursales ou autre—son exploitation est facilement assujettie à la règle générale de droit s'appliquant à toutes les entreprises canadiennes ayant des immobilisations. Si la personne morale étrangère est libre de se déplacer à sa guise, comme dans l'industrie des lignes aériennes et, dans une certaine mesure, celle des chemins de fer et du camionnage, il faut équilibrer de façon plus complexe les règles de comportement pour réaliser l'objectif de réciprocité et pour que l'État s'acquitte de son devoir.

L'ouverture de l'espace aérien—par lequel nous entendons le cabotage sans restrictions—ne correspond pas à cet objectif et, dans cette mesure, nous devons dire que nous nous opposons violemment à une telle politique. Parmi nos recommandations, nous proposons certaines solutions de rechange, qui pourraient constituer un premier pas vers quelque chose qui pourrait s'appeler l'ouverture de l'espace aérien.

Deuxièmement, Transport 2000 Canada estime qu'il est peut-être prématuré et peut-être improductif pour Transports Canada de proposer, si c'est bien ce que fait ce ministère, une modification aussi majeure des politiques sans tenir compte des travaux de la commission royale sur l'intégration du transport des voyageurs au Canada, commission nommée par le premier ministre. Cette commission royale d'enquête a tenu des audiences et reçu

[*Texte*]

in this larger context. Transport 2000 Canada would ask that any Transport Canada action be postponed until it can be reviewed in the light of royal commission findings. By "action", we mean final recommendations or legislative action; investigation and exploration can go on, in our view.

• 1625

Third, the whole question of possible loss of taxable presence in this industry seems obscured or forgotten in the information available to us. If a Canadian operator succumbs to failure, will Canada get any substitute taxpaying corporate citizen, or vice versa? This needs further thought and I am sure this committee is hearing views on that as well.

Fourth, in the investment community the proposed action, coming figuratively on the heels of the sell-off of the state airline to private investors, should surely be seen as a deliberate and insensitive act of government to impose new, severe survival hazards on those investors. Surely other paths of action are open to improving the economic efficiency of Canadian airline operators while we await the results of the royal commission.

There follow some recommendations, but let me skip to the conclusion first. We say that with all due respect to those of Transport Canada who are charged with exploring this enormous subject, and the members of this committee, Transport 2000 Canada would nevertheless implore lawmakers and policy advisers to be very cautious and careful to make sure they do not become infatuated with the notion of wide open, "open skies", price competition—we hear so much about that in the railroad industry and the trucking industry, that price competition is good for the consumers—without first ensuring that they have taken all practical measures to achieve an equitable balance of costs between Canadian corporate persons and external corporate persons.

As a few recommendations at the core of Transport Canada's policy initiative there is likely the genuine wish to bring about conditions that would result in lower and more stable air fares for Canadian air travellers and shippers. Obviously from our viewpoint comments earlier we will be perceived perhaps as obstructive at most, or reactionary at least. We are not really either one of those. We prefer to see benefits to Canadian air travellers brought about by timely attention to improving the economic efficiency of the Canadian operators, thereby preparing them to be price-competitive with U.S. operators and retain profitability potential for their investors whose capital is risked in these enterprises. To that end, we offer some suggestions for consideration by this committee.

• 1630

The first suggestion deals with the pooling of airplanes and suggesting the potential pooling of air services on one or more routes. Let fewer pool planes, perhaps larger planes, service eligible city pairs. Let the agreeing carriers—and it is

[*Traduction*]

des observations sérieuses des exploitants de lignes aériennes, dans ce contexte plus vaste. Transport 2000 Canada demande à Transports Canada de remettre à plus tard toute action, de sorte qu'elle puisse être examinée à la lumière des conclusions de la commission royale. Par action, nous entendons des recommandations définitives ou des mesures législatives; selon nous, les études et explorations peuvent se poursuivre.

Troisièmement, toute la question de la perte possible de la présence imposable dans cette industrie semble obscurcie ou oubliée dans l'information mise à notre disposition. Si un exploitant canadien fait faillite, est-ce que le Canada trouvera un autre contribuable pour le remplacer, ou vice-versa? Ce sujet mérite qu'on s'y arrête davantage, et je suis certain que le comité entend des opinions sur ce sujet également.

Quatrièmement, parmi les investisseurs, la mesure proposée, arrivant tout de suite après la vente de la ligne aérienne de l'État à des investisseurs privés, sera sûrement perçue comme une mesure froidement délibérée de la part du gouvernement pour imposer de nouveaux et graves dangers à leur survie. Il y a sûrement d'autres voies qui permettraient d'améliorer l'efficacité économique des exploitants canadiens de lignes aériennes en attendant les résultats de la commission royale d'enquête.

Viennent ensuite certaines recommandations, mais permettez-moi de passer tout de suite à la conclusion. Nous disons, malgré tout le respect que nous devons aux fonctionnaires de Transports Canada qui sont chargés d'étudier un sujet aussi énorme et aux membres du comité, que Transport 2000 Canada doit néanmoins supplier les législateurs et les conseillers d'exercer une très grande prudence pour éviter de s'enticher de l'idée d'une concurrence des prix grande ouverte dans le cadre de l'ouverture de l'espace aérien. On répète que dans les chemins de fer et le camionnage, la concurrence des prix est bonne pour les consommateurs—sans s'assurer d'abord d'avoir pris toutes les mesures pratiques pour réaliser un équilibre équitable des coûts entre les personnes morales canadiennes et celles de l'extérieur.

Quelques recommandations. L'initiative de politique de Transports Canada repose vraisemblablement sur le désir véritable de diminuer et de stabiliser le prix des billets pour les voyageurs et les expéditeurs canadiens. Bien sûr, d'après ce que nous avons dit tout à l'heure, on nous accusera au pire de faire de l'obstruction, au mieux d'être réactionnaires. Pourtant, tel n'est pas le cas. Nous préférons que les avantages pour les voyageurs canadiens proviennent de ce qu'on s'occupe au bon moment d'améliorer l'efficacité économique des exploitants canadiens, ce qui les préparera à soutenir la concurrence des Américains au chapitre des prix et à conserver un potentiel de rentabilité pour les investisseurs qui risquent leur capital dans ces entreprises. À cette fin, nous présentons quelques suggestions au comité.

La première suggestion porte sur la mise en commun des avions et des services aériens sur une ou plusieurs liaisons. Qu'un nombre restreint d'avions mis en commun, peut-être des avions plus gros, desservent certaines paires de villes.

[*Text*]

the carriers that must agree to this—share the costs in proportion to their contribution of cost and revenues in proportion to sales achievement. Let the vacated gate or gates be used by those agreeing carriers for traffic now strangled by gate and landing capacity shortages. The pooling may take immunity from combines prosecution to permit discussions and later some legislation to implement pooling proposals. Natural interline rivalry may have to be set aside to let cool heads study this. Transport Canada is in an excellent position to foster such a study.

Second, on the principle of reciprocity, there may be receptivity in the vast U.S. network of cities for what Transport 2000 chooses to call "balanced cabotage". This is akin to the resolution description in the appendix. But its essential points are these. A Canadian and a U.S. airline should agree that their traffic is better served, investment utilization improved, and economic efficiency is gained where they further agree that one or more particular flights of each into the the other's country should be extended to a second or even a third city with full cabotage rights. It is balanced.

Also, such cases would be reasonably balanced as to total incremental cost and total incremental revenue for each, and the airlines involved should be the arbiters of candidate routes, costs, and benefits. This raises the possibility of requiring immunity from U.S. and Canadian combines laws or anti-trust laws as well. Claims of cost savings and benefits should have some form of review and approval, perhaps on a confidential basis.

Third, there are some distinctly different and some similar rules and regulations governing U.S. and Canadian aircraft operation, dealing with maintenance, crew qualifications, and likely a great host of others that should be harmonized, or investigated for harmonization, to permit any ultimate open skies policy. This may be required for the more limited objective we have already stated. Transport Canada should be in a good position to propose how to bring these to a common level.

Fourth, there are reciprocity or equity gaps that distort the playing field. These deserve primary attention before massive open skies is initiated. Examples include the U.S. government subsidy of extraterritorial U.S. immigration and customs services at a number of Canadian airports. This is an increment of cost over what these services would cost if they were performed at ports of entry on U.S. territory. The advantage of this subsidy to a U.S. airline is to keep the passengers captive to the U.S. carrier. If this arrangement persists, it will tend to abort the balancing potential of balanced cabotage. An alternative action would be for Canada to provide similar services in the U.S.A. for Canada-bound travellers.

[*Translation*]

Que les transporteurs—et ce sont eux qui doivent s'entendre là-dessus—partagent les coûts en proportion de leur contribution aux coûts et aux recettes proportionnellement à leurs ventes. Que les portes ainsi libérées soient utilisées par ces transporteurs pour un trafic qui étouffe actuellement à cause de la pénurie de portes et de capacité d'atterrissage. Cette mise en commun pourrait exiger l'immunité contre les poursuites pour coalition pour permettre des discussions et, plus tard, des mesures législatives. Il pourrait s'avérer nécessaire de mettre de côté la rivalité naturelle entre les lignes aériennes pour étudier cette proposition de façon impartiale. Transports Canada est très bien placé pour lancer une telle étude.

Deuxièmement, sur le principe de la réciprocité, il se peut qu'on accueille bien, dans le vaste réseau des villes américaines, ce que Transport 2000 appelle «le cabotage équilibré». Cela se rapproche de la résolution décrite dans l'annexe. Les éléments essentiels sont les suivants. Une ligne aérienne canadienne et une ligne américaine conviendraient que leur trafic serait mieux desservi, leurs investissements mieux utilisés et leur activité plus efficace sur le plan économique si un ou plusieurs vols de chaque ligne dans le pays de l'autre étaient prolongés à une deuxième ou même à une troisième ville, avec droits complets de cabotage. Ce serait équilibré.

En outre, il y aurait un équilibre raisonnable quant à l'augmentation totale du coût et des recettes pour chaque ligne aérienne, et ce sont ces lignes qui décideraient des liaisons, des coûts et des avantages. Il se pourrait qu'il soit nécessaire de leur accorder l'immunité à l'égard des lois canadiennes et américaines sur les coalitions. Les économies et les avantages devraient faire l'objet d'une certaine forme d'examen d'approbation, peut-être à titre confidentiel.

Troisièmement, la réglementation régissant l'exploitation des aéronefs aux États-Unis et au Canada est différente à certains égards et semblable à certains autres, en ce qui concerne l'entretien, les compétences de l'équipage, et vraisemblablement beaucoup d'autres facteurs; cette réglementation devrait être harmonisée, ou du moins faire l'objet d'une étude en vue de l'harmonisation, si l'on veut en arriver à une politique d'ouverture de l'espace aérien. Cela pourrait être nécessaire en vue de l'objectif restreint que nous avons déjà mentionné. Transports Canada devrait être en mesure de proposer comment harmoniser cette réglementation.

Quatrièmement, il y a des divergences en matière de réciprocité ou d'équité qui influencent les règles du jeu. Il faut s'occuper d'urgence de ces facteurs avant de se lancer dans l'ouverture massive de l'espace aérien. En guise d'exemple, je mentionnerai le fait que le gouvernement américain subventionne des services extra-territoriaux d'immigration et de douanes dans plusieurs aéroports canadiens. C'est là une augmentation par rapport à ce que coûteraient ces services s'ils étaient offerts au point d'entrée sur le territoire américain. L'avantage de cette subvention pour les lignes aériennes américaines, c'est que les voyageurs demeurent captifs. Si cette disposition persiste, elle ne permettra pas d'équilibrer le cabotage. Comme solution de rechange, le Canada pourrait fournir des services semblables aux États-Unis aux voyageurs à destination du Canada.

[*Texte*]

U.S. and Canadian carriers pay currently widely different prices for fuel, largely differentiated by the tax increment. This leads to tankering from the lower-cost country. That in turn leads to inefficient airplane loading, excessive fuel consumption, and excessive exhaust emissions, which are a direct function of the fuel consumption as well as the engine characteristics. Transport 2000 Ontario has been perhaps the lone exponent of knowledge on the exhaust emissions from airplane engines in the environmental plan review for the Pearson Airport. We will be doing some follow-up work on that. They are considerable. Environmental problems with airplanes are not just noise.

Finally, there is the maldistribution of tax revenues. This is not easy to resolve. We admit that. It is present for truckers, it is present for railroads, and it is affecting private automobiles as well. Just go to the bridges on the Niagara River.

Perhaps we could have some form of equalization based on deeming designated airports and flights to be free trade zones for purposes of fuel taxes only, with a common tax levied by each country and collected by each country. Some of these malpractices, such as inefficient airplane loading, would be mitigated. This may be a rational approach that needs only to have a prospective administration burden made tolerable. We submit that for consideration by this committee.

• 1635

The current Transport Canada cost recovery program study may harmonize all this, or it may further distort the economic environment in which the airlines must work. This deserves a pause for assessment of differences and possible rationalization thereof with U.S. costs. Compare them with U.S. costs for things we are planning to have cost recovery on, and the effect on the airlines. This is surely necessary as a prelude to any action in the direction of open skies.

It is believed that a balanced cabotage is desirable. The implications or restrictions of various international trade treaties will need to be examined. I am sure this committee is much more aware of that than we are. Nevertheless, it seems that balanced cabotage is a greater bulwark against knee-jerk insistence of other countries to participate in cabotage here than open skies itself.

Rules and regulations for cargo air carriers should be similar to those governing passenger carriers.

Mr. Chairman, that is a hasty run-through of our commentary, and I would be happy to answer any questions.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Marchi: Welcome, Mr. McCullum, to our committee, and thank you for your presentation and written brief.

[*Traduction*]

Les transporteurs américains et canadiens paient actuellement des prix très différents pour le carburant, surtout en raison des taxes. Cela porte les lignes aériennes à faire le plein dans le pays où les coûts sont les plus bas, ce qui entraîne un chargement inefficace des avions, une consommation excessive de carburant et des émissions excessives, qui sont directement fonction de la consommation de carburant, de même que des caractéristiques du moteur. Transport 2000 Ontario est peut-être le seul organisme à avoir parlé des émissions des moteurs d'avion dans le cadre de l'examen du plan environnemental pour l'aéroport Pearson. Nous ferons un suivi à cet égard. Ces émissions sont considérables. Le bruit n'est pas le seul problème environnemental des avions.

Enfin, il y a la mauvaise répartition des recettes fiscales. Ce problème n'est pas facile à résoudre, nous en convenons volontiers. Il existe pour le camionage, les chemins de fer et aussi les voitures particulières. Il suffit de se rendre aux ponts sur la rivière Niagara.

Il serait peut-être possible de prévoir une certaine forme de péréquation. Les aéroports et les vols désignés seraient réputés zones de libre-échange uniquement aux fins des taxes sur le carburant, une taxe commune étant imposée et perçue par chaque pays. Cela aurait pour effet de réduire certaines pratiques, tel le chargement inefficace des avions. Il pourrait s'agir d'une approche rationnelle, et il suffirait de rendre tolérable le fardeau administratif. Nous recommandons que le comité étudie cette question.

L'étude en cours du programme de recouvrement des coûts de Transports Canada pourrait harmoniser tous ces facteurs, ou elle pourrait déformer davantage l'environnement économique où doivent se mouvoir les lignes aériennes. Il vaut la peine de s'arrêter à étudier les différences et les moyens possibles de les rationaliser par rapport aux coûts américains. Il s'agirait de comparer les éléments pour lesquels nous prévoyons le recouvrement des coûts ainsi que l'effet sur les lignes aériennes. Cette mesure est sûrement nécessaire comme prélude à toute action visant l'ouverture de l'espace aérien.

Nous estimons qu'un cabotage équilibré est souhaitable. Il faudra examiner les implications ou les restrictions de divers traités commerciaux internationaux. Je suis certain que le comité est beaucoup plus au courant de cela que nous. Néanmoins, il semble que le cabotage équilibré soit une meilleure protection contre la réaction instinctive des autres pays qui désirent se livrer au cabotage ici que le principe même de l'ouverture de l'espace aérien.

La réglementation régissant les transporteurs de marchandises devrait être semblable à celle qui régit les transporteurs de voyageurs.

Monsieur le président, c'était là une vue à vol d'oiseau de notre mémoire; je répondrai volontiers à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

M. Marchi: Monsieur McCullum, je vous souhaite la bienvenue au comité, et je vous remercie de votre exposé et de votre mémoire.

[*Text*]

You mentioned that Transport Canada should not take any action until the royal commission has completed its work. Another witness today suggested that because of recessionary problems, lack of analysis of the industry, and the European situation in 1992, we should not enter these negotiations. When you suggest postponing action, do you believe we should conduct these negotiations? Are you saying conduct them, but do not finish them?

Mr. McCullum: I would say conduct explorations and conduct hearings and seek knowledge and opinions, but do not enter into concluding frameworks with a foreign country. I think the royal commission surely has priority on this. You may wipe me off on that one—

Mr. Marchi: No, no, no, I am not doing that; I am just trying to seek clarification.

Mr. McCullum: First of all, it predates it, and secondly, it is much broader. Our strongest message to the royal commission was that is should identify all the invisible costs that are really there to help one mode or other in the transportation industry, before it sets about to recommend particular actions for support as official public policy and some kind of subsidy.

There is subsidy all over the transport industry. You know that better than I do. It just happens by coincidence that we in Transport 2000 Ontario recently completed a study on the attribution of the interest costs of the Ontario public debt to the debt incurred for the funding of the spending on the capital investment in Ontario roads and highways by the provincial government. I have to say to you, gentlemen, that this... Pardon?

Mr. Schneider: A debt?

Mr. McCullum: It is debt all right. This is something like 25% of the total annual interest payments made by the Ontario government. It is $1.2 billion. It never appears in the transport accounts.

Our next little project is probably the airport system, and we expect to find at least as big a number there. This is annual cost. This is bigger than the actual capital spending on the highways by a factor of about 60% each year. It is almost as big as the money collected from the gasoline tax. I am not trying to imply dedicated revenues and costs here, but that is the kind of magnitude of a hidden cost, and the job of this royal commission should be to get to the bottom of all these hidden costs. I should not say it that way—

Mr. Marchi: I was not arguing with you. When you said we have this commission and you do not want Transport Canada to move on it, I just wanted a clarifying statement from you—

Mr. McCullum: The royal commission comes first.

[*Translation*]

Vous avez dit que Transports Canada ne devrait prendre aucune mersure tant que la commission royale n'aura pas terminé ses travaux. Aujourd'hui, un autre témoin a dit qu'en raison des problèmes de la récession, du manque d'analyse de l'industrie et de la situation européenne en 1992, nous ne devrions pas entamer ces négociations. Lorsque vous proposez de remettre toute action à plus tard, croyez–vous que nous devrions procéder aux négociations? Est–ce que vous dites qu'il faut les entamer, mais non les mener à terme?

M. McCullum: Je dirais qu'il faut mener des études et tenir des audiences pour obtenir des connaissances et des opinions, mais sans conclure d'entente avec un pays étranger. J'estime que la commission royale a priorité à cet égard. Vous ne serez peut–être pas d'accord...

M. Marchi: Non, non, il n'en est rien; je veux tout simplement avoir des précisions.

M. McCullum: Tout d'abord, la commission royale est antérieure et, deuxièmement, elle est beaucoup plus vaste. Nous avons surtout insisté auprès de la commission royale d'enquête sur la nécessité de repérer tous les coûts invisibles qui existent véritablement pour tel ou tel mode de transport, avant de recommander des mesures concrètes à titre de politique de l'État et de subvention quelconque.

Il y a toutes sortes de subventions dans l'industrie des transports. Vous savez cela mieux que moi. C'est tout simplement par coïncidence que Transport 2000 Ontario a récemment terminé une étude sur l'attribution des coûts d'intérêt de la dette publique de l'Ontario à la dette contractée pour le financement des dépenses d'immobilisations à l'égard des routes de l'Ontario par le gouvernement provincial. Je dois vous dire, messieurs, que ce... Pardon?

M. Schneider: Une dette?

M. McCullum: C'est effectivement une dette. Il s'agit d'environ 25 p. 100 du total des versements annuels d'intérêts faits par le gouvernement de l'Ontario. C'est une somme de 1,2 milliard de dollars. Elle ne figure jamais dans les comptes des transports.

Notre prochaine petite étude portera probablement sur le réseau des aéroports, et nous nous attendons à trouver un chiffre au moins aussi important. Il s'agit d'un coût annuel. Il dépasse les dépenses réelles d'immobilisations pour les routes d'environ 60 p. 100 chaque année. C'est une somme presque aussi importante que celle que produit la taxe sur l'essence. Je ne veux pas me prononcer en faveur de l'attribution des recettes et des coûts, mais c'est là l'ordre de grandeur de ce coût caché, et le travail de cette commission royale d'enquête devrait être d'aller au fond de tous ces coûts cachés. Je ne devrais pas m'exprimer ainsi...

M. Marchi: Je ne m'inscrirai pas en faux. Je voulais tout simplement vous faire préciser que vous ne voulez pas que Transports Canada agisse à cause de la commission royale d'enquête...

M. McCullum: La commission royale d'enquête vient en premier.

[*Texte*]

Mr. Marchi: —vis-à-vis the fact that the government is prepared to enter negotiations, and when you enter into negotiations, as it undoubtedly has signalled an intent to, I am not sure it is only for exploratory purposes. That is why I asked it.

• 1640

Secondly, you mentioned that Transport 2000 is against unrestricted cabotage. It would be fair to say the vast majority of witnesses share this with you. You mentioned balanced cabotage. I am just wondering what you mean by "balanced cabotage". Does it mean point to point? Does it mean balanced on certain routes?

Mr. McCullum: My one-man think tank has some words for you on it. Mr. Woodmansey.

Mr. Gordon Woodmansey (Director, Transport 2000 Canada): "Balanced cabotage" to us means an agreement based airline to airline. In other words, Air Canada could make an agreement with American Airlines to fly New York–Washington, Toronto–Ottawa, or something like that. The way I put it together—because I do not want the government looking at the airlines' books and all that—is to have a reciprocal arrangement based on like aircraft, with the foreign aircraft restricted to plus or minus 15% in seat capacity of the domestic aircraft, a flight-for-flight arrangement with possibly one flight a day or one flight a week extra for equipment cycling for the foreign carrier and equivalent distance plus or minus 15%.

The agreements could be made only with Canadian flag carriers and they could be made with any foreign carrier anywhere in the world. In other words, Air Canada may be flying Perth to Melbourne, if Qantas wants to fly Vancouver to somewhere else. The arrangements would not be saleable, nor could there be any profit in just creating the agreement. The profit should come from more efficient use of equipment and improved scheduling.

The foreign airlines would be allowed to advertise their services within Canada. You might want to force them to put on their ad who they have the cabotage agreement with. The agreements would be allowed to stand for any length of time as long as full reciprocity can be maintained.

We have some additions to this. While in Canada, all foreign airlines should have taxable presence. Before all that gets put into place, you want to understand what the true costs of operating an airline in Canada are. It is generally accepted in the industry, according to the sources I have, that the taxes and other costs from differing regulations and rules make running an airline in Canada about 30% more expensive than it is in the United States. We have to get to the bottom of that before proper, equitable cabotage is even attempted.

Mr. Marchi: Thank you. I have another question. We have been trying to obtain a broad consensus or consultation from the Canadian industry, and the jury is still out as to how the Americans will be approaching this negotiating table.

[*Traduction*]

M. Marchi: . . .Étant donné que le gouvernement est prêt à entamer des négociations; lorsqu'on entame des négociations, comme le gouvernement a clairement indiqué son intention de le faire, je doute que ce soit uniquement à des fins exploratoires. C'est pourquoi j'ai posé cette question.

Deuxièmement, vous avez dit que Transport 2000 s'oppose au cabotage sans restriction. Il faut dire que la grande majorité des témoins partagent votre point de vue. Vous avez parlé de «cabotage équilibré». Je me demande ce que vous entendez par là. Est-ce que cela signifie d'un point à un autre? Est-ce que cela signifie équilibré sur certaines liaisons?

M. McCullum: Mon comité consultatif, c'est-à-dire M Woodmansey, a des idées là-dessus.

M. Gordon Woodmansey (directeur, Transport 2000 Canada): Pour nous, le «cabotage équilibré» repose sur un accord entre deux lignes aériennes. En d'autres termes, Air Canada pourrait s'entendre avec American Airlines pour la liaison New York–Washington, Toronto–Ottawa, ou quelque chose comme cela. Ce que j'imagine—car je ne veux pas que le gouvernement examine les livres des lignes aériennes et tout cela—c'est un accord réciproque portant sur des appareils semblables, l'appareil étranger étant limité à plus ou moins 15 p. 100 du nombre de sièges de l'appareil canadien, et une disposition vol par vol, peut-être un vol par jour ou un vol par semaine de plus pour le cycle de l'équipement du transporteur étranger et une distance équivalente à plus ou moins 15 p. 100.

Les ententes pourraient être conclues uniquement avec des transporteurs battant pavillon canadien et n'importe quel transporteur étranger n'importe où au monde. En d'autres termes, Air Canada pourrait faire la liaison Perth–Melbourne si Qantas voulait assurer la liaison entre Vancouver et un autre point. Les ententes ne pourraient être cédées, et il ne pourrait y avoir de bénéfices pour la seule conclusion de l'entente. Le bénéfice proviendrait d'une utilisation plus efficace du matériel et d'un meilleur aménagement des horaires.

Les lignes aériennes étrangères seraient autorisées à annoncer leurs services au Canada. On pourrait même les forcer à mentionner dans l'annonce leur partenaire de l'accord de cabotage. Les accords ne seraient pas limités dans le temps, pourvu que la pleine réciprocité soit maintenue.

Nous avons certains éléments à ajouter. Au Canada, toutes les lignes aériennes étrangères seraient taxables. Auparavant, il faudrait comprendre les coûts véritables de l'exploitation d'une ligne aérienne au Canada. On estime généralement dans l'industrie, selon les sources, que les taxes et les autres coûts découlant de la réglementation rendent l'exploitation d'une ligne aérienne au Canada de 30 p. 100 plus coûteuse qu'aux États-Unis. Il nous faut aller au fond des choses à cet égard pour pouvoir même tenter d'implanter un cabotage juste et équitable.

M. Marchi: Merci. J'aurais une autre question. Nous avons tenté d'établir un vaste consensus ou une consultation de l'industrie canadienne, et l'on ne sait toujours pas comment les Américains aborderont ces négociations. Nous

[*Text*]

We are visiting Washington next week and meeting with some of our counterparts in political and industry circles. We hope we will get a better picture. There are some who are saying they are not necessarily after cabotage. There are others who say some of their more hawkish airlines would very much want cabotage.

I am just wondering, given the wealth of work and experience that your organization has demonstrated, whether you have a picture of how the Americans would come to the table. If we can hypothetically think for a moment they would not be interested in cabotage, then what would they be interested in at the table? What possibly can we give them aside from cabotage that would allow them to give us some of the things the Canadian industry is after?

Mr. Woodmansey: The first feeling we get about the Americans is that they are a little bit worried about true open skies. The bilateral agreement just between Canada and the United States may not stand and they may find themselves competing with JAL and British Airways in their own domestic market. The Americans are worried about it. Beyond this, we do not have too much feedback from the United States.

• 1645

Mr. McCullum: I would only suggest, Mr. Marchi, that the concept of balanced cabotage, assuming that all the legalities for permitting such conversation were in place, lets the airlines decide among themselves whether this is a good or a bad thing. We think it could be good from the point of view of utilization of capital and equipment, and internal economies. I will say it bluntly: the idea is to keep the other guys out and to let the Canadians and Americans build a far more efficient internal airline system. But as Mr. Woodmansey said, our costs are not good enough to face these guys, for various reasons, which should be attacked by measures that will improve the internal efficiency of the Canadian airlines.

We throw out pooling as one idea. Perhaps your next witness will say that idea is not very practical, but we are trying to be helpful. With an abrupt exposure of our airline operators to these wide–open giants from the U.S.A... Whatever we do, do not let the approach be like the National Transportation Act, with the 30–kilometre interswitching rule with U.S. railroads along the border, which has struck fear into the hearts of all the railroad people, depressed rates, and partly accounts for the poor performance in the railroad system. I think you can get your own witnesses to testify to that fact.

Mr. Schneider: I want to particularly point out, with thanks, the submission you have given to us, because as I read it I find it to be most constructive. I would hope that a good percentage of what you have before us appears in the final report by way of question or at least of answer. I do not consider it constrictive in any way, shape, or form, given what I know of this subject. Let me qualify that statement, because I may have to back out some day. I do not see that right now.

[*Translation*]

nous rendons à Washington la semaine prochaine pour rencontrer certains de nos homologues de la politique et de l'industrie. Nous espérons nous faire une meilleure idée. Certains disent qu'ils ne s'intéressent pas nécessairement au cabotage. D'autres soutiennent que les lignes aériennes les plus dynamiques seraient extrêmement intéressées au cabotage.

Je me demande, étant donné l'expérience de votre organisme et tout le travail qu'il a accompli, si vous avez une idée de la façon dont les Américains se présenteraient aux négociations. Si nous pouvons supposer pour l'instant qu'ils ne s'intéresseraient pas au cabotage, alors à quoi s'intéresseraient–ils? Qu'est–ce que nous pouvons leur donner, à part le cabotage, pour qu'ils nous donnent en retour certaines choses convoitées par l'industrie canadienne?

M. Woodmansey: Notre première impression des Américains, c'est qu'ils s'inquiètent quelque peu d'une véritable ouverture de l'espace aérien. Un accord bilatéral uniquement entre le Canada et les États–Unis pourrait ne pas être accepté, et ils pourraient se retrouver en concurrence avec JAL et British Airways sur leur marché intérieur. Cela inquiète les Américains. À part cela, nous ne sommes pas très au courant de ce qui se passe aux États–Unis.

M. McCullum: Je dirai seulement, M. Marchi, que le principe du cabotage équilibré, en supposant réglées toutes les formalités juridiques, permet aux lignes aériennes de décider elles–mêmes si c'est ou non une bonne chose. Nous estimons que ce serait bon du point de vue de l'utilisation du capital et de l'équipement, et du point de vue des économies internes. Je le dis tout net: il s'agit de bloquer les autres et de laisser les Canadiens et les Américains construire un réseau beaucoup plus efficace de lignes aériennes internes. Mais comme l'a dit M. Woodmansey, nos coûts ne sont pas assez bas pour nous permettre de faire face à ces gens, pour diverses raisons, auxquelles on devrait s'attaquer par des mesures susceptibles d'améliorer l'efficacité interne des lignes aériennes canadiennes.

Nous lançons notamment l'idée de la mise en commun. Peut–être votre prochain témoin dira–t–il que cette idée n'est pas très pratique, mais nous essayons de nous rendre utiles. Si les exploitants de nos lignes aériennes sont exposés abruptement à ces géants sans complexe des États–Unis... Quoi qu'il en soit, il ne faut pas adopter la même approche que pour la Loi nationale sur les transports. La règle des 30 kilomètres à l'égard des chemins de fer américains le long de la frontière a glacé d'effroi les gens des chemins de fer, diminué les tarifs et est partiellement responsable du piètre rendement du réseau ferroviaire. Je crois que vous pouvez vous–même trouver des témoins pour l'attester.

M. Schneider: Je voudrais vous remercier surtout du mémoire que vous nous avez remis, car je le trouve extrêmement constructif. J'espère qu'un bon pourcentage de ce que vous nous avez soumis figurera dans le rapport définitif sous forme de questions ou au moins de réponses. Je ne considère pas cela du tout contraignant, de quelque façon que ce soit, compte tenu de ce que je sais du sujet. Permettez–moi de nuancer cette déclaration, car je devrai peut–être me rétracter un jour. Cela ne me semble pas probable pour l'instant.

[*Texte*]

There are only about two or three questions left, given what has already been asked. One is with respect to page 3, on which Transport 2000 Canada asks that Transport Canada action be postponed until it can be reviewed in light of the royal commission findings. I do not totally agree with that statement—and perhaps you do not mean it to be totally agreed upon—in that I think there are some components to the bilateral that we might be able to settle without any direct impact on transporting people in Canada. If I can cite an example, perhaps there is a cargo arrangement we could make between Canada and the United States that is a part of the bilateral. Do you agree?

Mr. McCullum: I have to agree with you that there are exceptions and that such a sweeping statement should not be seen as so sweeping. I agree that if there are treaties between Canada and the United States that call for periodic review, everyone understands that, and both sides should do their duty and perform the periodic reviews. But in a major structural overhaul, as we have perceived this to be, rightly or wrongly, we think this process should go a little bit slowly—i.e., the investigation, exploration, hearing of views and opinions, and measuring of costs and implications can proceed, but let us hear from the royal commission on transportation.

I will be accused of being bigoted, but will say that if the commission said it is a clear-cut case, after examining all the costs to the highway system and the air system, and that we should stop throwing money at both and build a high-speed railroad, perhaps by that time, if the other party across the border sees a high-speed railroad going through a good part of Canada where the market is located, they may say that they do not care whether we have open skies or not, because it is not worth the candle. I do not know.

Mr. Schneider: That is right. We agree.

Mr. McCullum: It is a dark horse possibility, but I agree.

Mr. Schneider: I have two other points that are very minor clarifiers. You make a statement at the end of your brief, on page 6, which is a very long statement and I do not want to repeat it, but it says "price competition without first ensuring that they have taken all practical measures to achieve an equitable balance of costs". The reason I want to simplify the comment is because it will tie in with evidence given us by other witnesses. You are asking to have this proverbial level playing field established.

Mr. McCullum: Something like that, yes.

Mr. Schneider: That statement goes back to page 2, wherein, at the second comment (4), you propose a common U.S. fuel tax regime, which you follow-up right away by saying "equivalents of preclearance between Canada and the U.S." That is another point, is it not?

• 1650

Mr. McCullum: That is another point, you are quite right, Mr. Schneider. We admittedly prepared this summary in a bit of a hurry.

[*Traduction*]

Il ne reste que deux ou trois questions qui n'ont pas encore été posées. La première porte sur la page 3, où Transport 2000 Canada demande que Transports Canada remette toute action à plus tard, jusqu'à ce qu'elle puisse être examinée à la lumière des conclusions de la commission royale d'enquête. Je ne suis pas entièrement d'accord avec cette déclaration—et peut-être ne recherchez-vous pas un accord total—car j'estime que nous pourrions régler certains éléments de l'accord bilatéral sans répercussion directe sur le transport des personnes au Canada. Par exemple, il y a peut-être des dispositions sur le transport des marchandises que nous pourrions prendre entre le Canada et les États-Unis dans le cadre d'une entente bilatérale. Êtes-vous d'accord?

M. McCullum: Je suis d'accord avec vous; il y a des exceptions et cette déclaration ne devrait pas être perçue comme absolue. Je conviens que s'il y a des traités entre le Canada et les États-Unis exigeant un examen périodique, tout le monde comprend cela, et les deux côtés devraient faire leur devoir et procéder aux examens périodiques. Mais dans le cas d'une révision majeure des structures, et c'est de cela qu'il s'agit selon nous, à tort ou à raison, nous estimons que ce processus devrait aller un peu plus lentement—l'enquête, l'exploration, l'audition des opinions et la mesure des coûts et des répercussions peuvent se poursuivre, mais écoutons ce que dira la commission royale d'enquête sur les transports.

On m'accusera sans doute de chauvinisme, mais je dirai que si la commission déclarait, après avoir examiné les coûts du réseau routier et du réseau aérien, que nous devrions cesser de financer les deux réseaux et construire un chemin de fer à haute vitesse, peut-être qu'à ce moment-là, si les autres, de l'autre côté de la frontière, voyaient un chemin de fer à haute vitesse traverser une bonne partie du Canada, où le marché est situé, ils pourraient dire que l'ouverture de l'espace aérien leur importe peu, car le jeu n'en vaut pas la chandelle. Je ne sais pas.

M. Schneider: C'est exact. Nous sommes d'accord.

M. McCullum: Cette possibilité n'est guère probable, mais je suis d'accord.

M. Schneider: J'aurais deux autres précisions sans grande importance. À la fin de votre mémoire, à la page 6, vous faites une très longue déclaration, que je ne vais pas répéter, mais où il est dit notamment «la concurrence des prix sans l'assurance préalable d'avoir pris toutes les mesures pratiques pour réaliser un équilibre équitable des coûts». Si je veux simplifier cette remarque, c'est à cause du lien avec ce qu'ont dit les autres témoins. Vous demandez en somme des règles du jeu qui soient égales pour tous.

M. McCullum: C'est à peu près cela, oui.

M. Schneider: Cette déclaration remonte à la page 2 où, au second commentaire (4), vous proposez un régime, commun avec les États-Unis de taxe sur le carburant, et vous enchaînez en parlant «des équivalents du dédouanement anticipé entre le Canada et les États-Unis». C'est un autre sujet, n'est-ce pas?

M. McCullum: C'est un autre sujet, vous avez tout à fait raison, monsieur Schneider. Nous ne cachons pas que nous avons préparé ce résumé à toute vitesse.

[*Text*]

Mr. Schneider: I appreciate that.

Mr. McCullum: I am sorry about that. Your interpretation is quite correct.

Mr. Schneider: No problem at all; I wanted to highlight that. It is one of the points being brought back to us as something we should specifically address.

I do appreciate the time it takes to put something like this together. We find, particularly in the so–called groups that must function on the basis of a democracy, you have to obtain opinion. That takes time. Those one–owner outfits can come in here and state their position right now. I realize this does take time.

Mr. McCullum: Look at all the fun you are having.

Mr. Schneider: My wife is going to all the Christmas parties at home, and guess where I am. But I am in pleasant company. Thank you very much for your submission.

The Chairman: Thank you to our witnesses from Transport 2000. We appreciate the time you have taken to be with us and to present your brief.

Mr. McCullum: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: This meeting stands adjourned to the call of the chair.

[*Translation*]

M. Schneider: Je comprends cela.

M. McCullum: Je m'excuse. Votre interprétation est tout à fait exacte.

M. Schneider: Cela ne pose aucun problème; je voulais tout simplement le souligner. C'est une des choses que l'on nous demande d'aborder expressément.

Je comprends bien le temps qu'il faut pour préparer quelque chose comme ceci. Nous constatons, particulièrement dans les groupes qui doivent fonctionner démocratiquement, qu'il faut obtenir une opinion. Cela prend du temps. Les entreprises qui n'ont qu'un seul propriétaire peuvent se présenter ici et énoncer leur position sur le champ. Je comprends qu'il faut du temps.

M. McCullum: Voyez comme vous vous amusez.

M. Schneider: Ma femme est de toutes les fêtes de Noël à la maison, et voyez où, moi, je suis. Mais je suis en agréable compagnie. Merci beaucoup de votre mémoire.

Le président: Nous remercions nos témoins de Transport 2000. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous avez pris pour venir nous présenter votre mémoire.

M. McCullum: Merci, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.

Afternoon sitting:

From Canadian International Freight Forwarders Association:

John F. O'Brien, National Air Freight Manager.

From the Canadian Auto Workers of Canada:

Peggy Nash, Assistant to the President;

Tony Wohlforth, National Representative Research Department;

Serge Portelance, National Representative serving Air Canada Unit, Montreal;

Diane Hollinghead, Vice-President, Local 2213;

Erling Hanson, District Chairperson, Local 1990.

From the Canadian Association of Tour Operators:

Dennis Gill, Chairman, Government Affairs;

Phil Egan, Vice-President, Regent Holidays;

Jill Wykes, Executive Director;

Stewart Medd, Vice-President, Albatours.

From Canada 3000:

Angus Kinnear, General Manager;

Edwin T. Nobbs.

From Transport 2000:

John McCullum, Director;

Gordon Woodmansey, Director.

Séance de l'après-midi:

De l'Association des transitaires internationaux canadiens:

John F. O'Brien, directeur national, Fret aérien.

Des Travailleurs canadiens de l'automobile:

Peggy Nash, assistante du président;

Tony Wohlforth, représentant national, Recherche;

Serge Portelance, représentant national auprès de la Section d'Air Canada, Montréal;

Diane Hollinghead, vice-présidente, section 2213;

Erling Hanson, président, section 1990.

De l'Association canadienne des voyagistes:

Dennis Gill, président, Relations gouvernementales;

Phil Egan, vice-président, Regent Hollidays;

Jill Wykes, directeur exécutif;

Stewart Medd, vice-président Albatours.

De Canada 3000:

Angus Kinnear, directeur général;

Edwin T. Nobbs.

De Transport 2000:

John McCullum, directeur;

Gordon Woodmansey, directeur.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MAIL POSTE
Canada Post Corporation / Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From Can Air Cargo:

Dan Goliger, President.

From the Canadian Airline Pilots Association:

Captain Bob McInnis, First Vice-President and President Elect;

Ron Young, Senior Director Industrial Relations;

Roger Burgess-Webb, Manager Information Services;

Sandra Cronkright, Research Assistant.

From Jettal:

Eric Tall, President;

John Gilmore, Consultant.

From the Canadian Hotel Marketing and Sales Executives:

Frank Snyder, Executive Director;

Ian Desjardins, Chairperson of Conference Canada;

Bill Duron, President of Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association.

Individual:

Michael Lang, Airline Pilot.

TÉMOINS

Séance du matin:

De Can Air Cargo:

Dan Goliger, président.

De l'Association canadienne des pilotes de ligne:

Cap. Bob McInnis, premier vice-président et président élu;

Ron Young, directeur principal, Relations industrielles;

Roger Burgess-Webb, directeur, Services d'information;

Sandra Cronkright, adjointe de recherche.

De Jettal:

Eric Tall, président;

John Gilmore, consultant.

De Canadian Hotel Marketing and Sales Executives:

Frank Snyder, directeur exécutif;

Ian Desjardins, président de Conference Canada;

Bill Duron, président, Association des congrès et du tourisme du Toronto métro.

À titre particulier:

Michael Lang, pilote de ligne.

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 13

Tuesday, December 11, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 13

Le mardi 11 décembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 10 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35412–1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA–UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice–Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice–président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 11, 1990
(23)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 9:13 o'clock a.m. this day, in Room 371, West Block, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Larry Schneider.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: From the Canadian Union of Public Employees: Richard Nolan, President of the Airline Division; Richard Balnis, Research Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Richard Nolan made an opening statement, and with the other witness from the Canadian Unions of Public Employees, answered questions.

At 10:28 o'clock a.m., the Committee adjourned until 3:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING
(24)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 4:01 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Joe Comuzzi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: From the Alliance of Canadian Travel Association: Jeffrey Baskwill, Executive Director. *From the Air Transport Association of Canada:* Gordon Sinclair, President and Chief Executive Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Jeffrey Baskwill made an opening statement, and with the other witness from the Alliance of Canadian Travel Association, answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 11 DÉCEMBRE 1990
(23)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 9 h 13, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi et Larry Schneider.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: Du Syndicat canadien de la fonction publique: Richard Nolan, président, Transport aérien; Richard Balnis, agent de recherche.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Richard Nolan fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 10 h 28, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(24)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 16 h 01, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Joe Comuzzi, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: De l'Alliance canadienne des associations touristiques: Jeffrey Baskwill, directeur exécutif. *De Air Transport Association of Canada:* Gordon Sinclair, président-directeur général.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Jeffrey Baskwill fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

The witness from the Air Transport Association of Canada made an opening statement, and with the other witnesses, answered questions.

At 5:16 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Le témoin de Air Transport Association of Canada fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 16, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, December 11, 1990

• 0913

The Chairman: I call the meeting of the special committee on Canada-United States air transport services to order.

Our witnesses this morning are from the Canadian Union of Public Employees. We have with us Richard Nolan, president of the airline division. Will you be presenting the brief, Mr. Nolan?

Mr. Richard Nolan (President, Airline Division, Canadian Union of Public Employees): Yes, I will be presenting the brief.

The Chairman: I invite you to begin. The procedure is that we have 45 minutes. You can take as much of that as you wish for the presentation of your brief. The remainder will be open for questions and comments from committee members.

Mr. Nolan: Thank you. With me is Richard Balnis from our research department.

On behalf of the airline division of the Canadian Union of Public Employees, we would like to thank you for the oppportunity to meet with you today to present our views on this most important matter. I would like to take a few minutes to present you with the highlights of our brief.

The airline division of CUPE represents 9,000 flight attendants across Canada, at Air Alliance, Air Canada, Air Nova, Air Ontario, Canadian Airlines, City Express, Nationair, Ontario Express—also known as Canadian Partner—Time Air and Worldways. In addition, we represent ground personnel and sales agents at Iberia, Nationair, and Sabena.

• 0915

While we are appreciative of the opportunity to appear before you, we are wondering if this issue has not already been prejudged and determined by the Minister of Transport, Mr. Lewis. In fact, we are concerned, given the course of events since this summer, that our views will receive little or no serious consideration as the federal government prepares for its announced bilateral negotiations next year. It is something we have come to expect from a minister who breaks written commitments, as was the case during last year's consultation on the need for mandatory workplace drug testing for transportation workers and the twice-delayed ban on smoking.

We wonder whether this gesture of public hearings is really only a belated closing of the barn door after the horse has already fled. If you read the minister's November 5 letter to us, as well as this special committee's November 16 news release on its purpose, you will see that both have already taken a blind leap of faith, embracing free trade in the air with the United States. But why free trade in the air in the first place? We should not ignore this fundamental question, nor can we assume it away in a blind leap of faith.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 11 décembre 1990

Le président: La séance du Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis est ouverte.

Nous entendrons ce matin des représentants du Syndicat canadien de la fonction publique, notamment le président de la Division du transport aérien, Richard Nolan. Est-ce vous qui présenterez le mémoire, monsieur Nolan?

M. Richard Nolan (président, Division du transport aérien, Syndicat canadien de la fonction publique): Oui, c'est moi qui présenterai le mémoire.

Le président: Je vous invite à commencer. Nous avons 45 minutes. Vous pouvez prendre le temps que vous voulez pour présenter votre mémoire. Ensuite, les membres du comité pourront poser des questions ou faire des commentaires.

M. Nolan: Merci. Je suis accompagné par Richard Balnis, de notre service de la recherche.

Au nom de la Division du transport aérien du Syndicat canadien de la fonction publique, nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de vous rencontrer aujourd'hui afin de vous présenter nos points de vue sur cette importante question. Je voudrais prendre quelques instants pour vous exposer les points saillants de notre mémoire.

La Division du transport aérien du SCFP représente 9,000 agents et agentes de bord du Canada au service d'Air Alliance, d'Air Canada, d'Air Nova, d'Air Ontario, des lignes aériennes Canadien, de City Express, de Nationair, d'Ontario Express, connue aussi sous le nom de Canadian Partner, de Time Air et de Worldways. Nous représentons également le personnel au sol et le personnel de vente d'Ibéria, de Nationair et de Sabena.

Bien que nous soyons reconnaissants d'avoir l'occasion de comparaître devant vous, nous nous demandions si la question n'a pas déjà été jugée et tranchée par le ministre des Transports, M. Lewis. De fait, considérant le cours des événements depuis l'été dernier, nous doutons que nos points de vue reçoivent une considération sérieuse maintenant que le gouvernement fédéral se prépare pour sa négociation bilatérale prévue pour l'an prochain. C'est une chose à laquelle on pouvait s'attendre de la part d'un ministre qui rompt ses engagements écrits, comme ce fut le cas l'année dernière, lors de la consultation sur le besoin de tests antidopage obligatoires en milieu de travail pour les travailleurs et travailleuses du transport et sur l'interdiction, différée à deux reprises, de l'usage du tabac.

Nous nous demandons si cette série d'audiences publiques n'est pas en réalité une simple formalité pour ménager les apparences. En lisant la lettre que le ministre nous écrivait le 5 novembre, ainsi que le communiqué du 16 novembre au sujet du rôle du Comité spécial, on constate que tous deux appuient déjà «le libre-échange dans le ciel» avec les États-Unis «avec une confiance aveugle». Mais pourquoi «le libre-échange dans le ciel»? Nous ne pouvons ignorer cette question fondamentale et nous ne pouvons pas non plus la traiter avec une «confiance aveugle».

[*Text*]

Remember, it is Canada that has put this matter of faith on the bilateral negotiation table as its precondition. The United States has agreed to discuss it, but it was never on their original agenda.

As we will try to show, the very premise of this Transport Canada initiative is wrong, the very premise of free trade in the air is wrong. It will hurt Canadian passengers. It will also hurt workers, literally destroying our aviation industry. Like the cuts to VIA Rail, the CBC, and unemployment insurance, it will balkanize our country, hastening this country's disappearance into a United States of North America. It is also a blind leap of faith that must be rejected by this special committee in the strongest possible terms.

As we have shown on pages 4 to 8 of our brief, it is Canada that has called for the creation of a common market or a fully integrated North American civil aviation system. This proposal will not only allow carriers to operate services between any Canadian and American cities, but also allow Canadian carriers to serve intra-American traffic, and vice versa, U.S. carriers operating within Canada. Full North American cabotage rights have been advocated by Air Canada since its privatization. This has attracted the support of a number of U.S. carriers, most notably American Airlines.

From the same government that brought us free trade on the ground, with a loss of 160,000 jobs in manufacturing since the signing of the deal, we will now have free trade in the air. The same rhetoric is brought out to promote this deal: competition will increase, service will improve, fares will reduce, all to the benefit of the consumer. Of course there will be special protection for Canada's airline. As Mr. Lewis stated, foreign ownership is not on the table, but in the end the market is expected to bring everyone prosperity in the Canadian air transportation industry as a result of unrestricted access to the rich U.S. market. This could not be further from the truth.

• 0920

These promises never materialized with the free trade on the ground. Under free trade and deregulation Canadian truckers are being clobbered by American trucking firms, which have the same competitive advantage American airlines enjoy. Today many Canadian trucking companies have shifted all or part of their operations to the United States to try to stay in business. The airline industry will be no different. In fact the minister's statement betrays a fundamental lack of understanding of the North American airline industry and its practices.

How will the industry develop under North American free trade in the air? First we must recognize a basic fact. As shown in table 1 on page 11, our airlines will be like chickens dancing with the elephants on the North American stage of

[*Translation*]

Il faut se rappeler que c'est le Canada qui a imposé «la question de confiance» comme condition à la table de négociation bilatérale; les États-Unis ont consenti à en discuter, mais la question n'apparaissait pas à leur ordre du jour initial.

Comme nous tenterons de le démontrer, la prémisse même de cette initiative de Transports Canada est erronée. La prémisse même du «libre-échange dans le ciel» est erronée. Ce sera au détriment des passagers canadiens et des travailleurs et travailleuses; cela détruira littéralement notre industrie aérienne. Tout comme les coupures à VIA Rail, à la SRC et à l'assurance-chômage, cela balkanisera notre pays tout en forçant son assimilation aux nouveaux États unis d'Amérique du Nord. C'est aussi un pas fait à l'aveuglette que le comité spécial doit rejeter avec véhémence.

Comme nous le signalons aux pages 4 à 8 de notre mémoire, c'est le Canada qui a demandé la création d'un marché commun ou d'un système d'aviation civil Nord-américain pleinement intégré. Cette Proposition permettrait non seulement aux transporteurs d'opérer entre les villes canadiennes et américaines, mais aussi aux transporteurs canadiens de desservir la circulation intra-américaine, et vice versa, c'est-à-dire que les transporteurs américains pourraient opérer à l'intérieur du Canada. Air Canada a préconisé les droits entiers de cabotage en Amérique du Nord depuis sa privatisation et s'est attiré l'appui de plusieurs transporteurs américains, notamment de American Airlines.

Le même gouvernement qui nous a donné le libre-échange au sol, avec une perte de 160,000 emplois dans le secteur manufacturier depuis la signature de l'entente, nous donnera maintenant le libre-échange dans le ciel. On entend les mêmes grands arguments pour promouvoir cette entente: la concurrence augmentera, le service sera amélioré et les tarifs seront réduits, le tout au profit du consommateur. Bien sûr, il y aura une protection spéciale pour les transporteurs canadiens et, comme le ministre Lewis le disait, «le droit de propriété (étrangère) n'est pas sur la table». Mais, au bout du compte, le marché est censé apporter la prospérité à tous et chacun dans l'industrie du transport aérien au Canada, grâce à l'accès illimité au marché prospère américain. Mais tout cela n'est que mensonge.

Nous savons que ces promesses ne se sont pas matérialisées avec le libre-échange au sol. Et que, sous le libre-échange et la déréglementation, les camionneurs canadiens sont écrasés par les compagnies de camionnage américaines qui jouissent des mêmes avantages concurrentiels que les compagnies aériennes américaines. De nombreuses compagnies de camionnage canadiennes ont déménagé la totalité ou une partie de leurs opérations aux États-Unis dans l'espoir de demeurer en affaires. L'industrie aérienne n'est pas différente. En fait, les déclarations du ministre trahissent un manque fondamental de connaissance de l'industrie aérienne nord-américaine et de ses pratiques.

Comment l'industrie se developpera-t-elle dans le cadre «du libre-échange dans le ciel» nord-américain? Reconnaissons d'abord un point fondamental. Comme le tableau 1 de la page 11 le montre, nos compagnies ne sont

[*Texte*]

U.S. mega-carriers. Air Canada accounted for only 2.8% of intra-North American air traffic in 1989. Beginning next year, American airlines, excluding their subsidiary airlines, will be operating 631 aircraft of all types, more than six times the number of aircraft in the Air Canada fleet or that of Canadian Airlines International. Given these imbalances, how can anyone expect anything approaching equal competitive conditions under market-driven conditions?

Secondly, the deregulated market itself, through its very operation, produces uncompetitive situations. The strength of the hub-and-spoke system, a logical industry reaction to an originally competitive situation, is a powerful example of the inherently uncompetitive nature of mature deregulation. Air Canada and Canadian Airlines, even with full cabotage rates, would never be able to match this network and compete successfully.

Given the dynamics and evolution of deregulation in the U.S., industry analysts predict five possible alternatives under a full North American cabotage scenario as part of a single continuum as shown on page 13 of our brief:

Alternative one is an increased number of spokes in the U.S. from Canadian hubs, or what is more likely, an expansion of spokes from existing U.S. hubs such as Detroit, Minneapolis, Chicago.

Alternative two is the establishment of a U.S. hub by airlines from Canada; this scenario would be unlikely, given the existing heavily fortified American hubs.

Alternative three is the acquisition of airlines by a U.S. carrier, subject to the 25% foreign ownership rule.

Alternative four is the alignment of Canadian airlines with a feeder carrier, or Canadian airlines could become feeder carriers to one of the U.S. mega-carriers through code sharing and common reservation systems.

Alternative five is the elimination of foreign ownership restrictions and the development of U.S.-owned and controlled North American mega-carriers. Through merger, distinct Canadian airlines would disappear.

• 0925

This last point needs a special emphasis. In his testimony before a House of Commons committee on June 21, 1988, Professor Fred Lazar expressed his strong view that there will be further changes in the foreign ownership rules, which will lead to the eventual take-over of Canadian air carriers. As he said on page 14 of our brief,

[*Traduction*]

pas de taille à se mesurer aux méga-transporteurs américains. Air Canada comptait pour seulement 2,8 p. 100 de la circulation aérienne intra-nord américaine en 1989. À compter de l'an prochain, «American Airlines» (excluant les transporteurs subsidiaires) opérera 631 appareils de tout genre, soit plus de six fois le nombre d'appareils de la flotte d'Air Canada. Étant donné ce déséquilibre, comment peut-on s'attendre à ce qu'on en vienne à des conditions de concurrence égales alors que le marché dicte les conditions?

D'un autre côté, à cause de son fonctionnement, le marché déréglementé engendre lui-même des situations non compétitives. La force du système de plaques tournantes et liaisons radiales, une réaction logique de l'industrie face à une situation initialement compétitive, est un très bon exemple de la non-concurrence inhérente et de la nature paradoxale d'une déréglementation mûre. Même avec les droits entiers de «cabotage», Air Canada et Canadien ne pourraient jamais égaler un tel réseau et faire concurrence avec succès.

À cause de l'évolution et de la dynamique de la déréglementation aux États-Unis, les analystes de l'industrie prévoient un seul continuum comportant cinq solutions de rechange possibles sous un scénario de «cabotage» entier en Amérique du Nord. Elles figurent à partir de la page 13 de notre mémoire.

La solution de rechange n° 1 consiste en un plus grand nombre de liaisons radiales aux États-Unis à partir des centres canadiens ou, ce qui est plus plausible, l'expansion des liaisons radiales des centres américains actuels comme Détroit, Minneapolis et Chicago.

La solution de rechange n° 2 consiste en l'établissement d'une plaque tournante américaine par les compagnies aériennes canadiennes, ce qui est invraisemblable à cause des plaques tournantes américaines hautement renforcées.

La solution de rechange n° 3 consiste, par nos transporteurs, à être acheté par un transporteur américain (comme la USAir, Alaska Airlines/Jet America, Southwest, American West ou Midway), sujet aux exigences du droit de propriété étrangère de 25 p. 100.

La solution de rechange n° 4 consiste à s'aligner avec un transporteur qui alimenterait un des méga transporteurs américains, à l'aide d'un système commun de réservations et de codes partagés, ou à devenir un tel transporteur.

La solution de rechange n° 5 consiste en l'abolition des restrictions régissant les droits de propriété étrangère et le développement de méga-transporteurs nord-américains appartenant aux États-Unis et contrôlés par eux. En fusionnant, les compagnies aériennes distinctement canadiennes disparaîtraient.

Ce dernier point mérite une explication. Lors de son témoignage devant un comité de la Chambre des communes, le 21 juin 1988, le professeur Fred Lazar a exprimé sa conviction que de nouveaux changements allaient intervenir au sujet de la propriété étrangère et qu'ils allaient se traduire en fin de compte par un rachat des transporteurs aériens canadiens. Comme il le dit à la page 14 de notre mémoire,

[*Text*]

Under the Free Trade Agreement it will be quite difficult for the Government of Canada not to imitate the U.S. rules. The government may be forced into changing the foreign ownership provision in the act. While we will still maintain some ability to monitor the possibility of a takeover, chances are that the government in the future may not take a strong position. What we will find is that not only Air Canada but also Canadian Airlines will likely be acquired by foreign carriers.

It goes on:

I envision, probably within a 10–year period, that both Canadian Airlines and Air Canada will likely be acquired by some foreign company. If Canadian Airlines is acquired by American, and there is a close relationship between the two, the only advantage for Canadian travellers is that Toronto will become a new hub city for American. So travel across the country will generally be via Toronto or perhaps via Chicago.

In our view, within the context of a deregulated North American industry none of the five alternatives above would help the Canadian traveller. In fact, the future of Canadian civil aviation and of Canada itself will be put in jeopardy by free trade in the air.

What would be the impact on Canadian flight attendants? In the near term, alternatives one and two, based on direct competition, would have a dramatic impact on the living standards and working conditions of flight attendants at both Air Canada and Canadian Airlines.

Table 2 on page 16 provides a comparison of U.S. and Canadian flight attendant wages for domestic or North American flying. Based on a comparison of minimum guaranteed starting rates, Canadian operators would be under tremendous pressure to depress already low wages even further, by at least $300 a month. Wages at the top end are a little bit better, particularly when it may take five years or more to reach comparable top or job rate of pay at the U.S. carriers.

This last point needs a special emphasis. While Canadian federal pay equity legislation is weak, there is at least a basis to begin negotiating pay equity for this predominantly female occupation, although recent efforts have been resisted by the companies. A key element of any such pay equity strategy is to shorten the time needed to go from the starting rate to the top job rate. But all of our efforts will be made redundant in the face of U.S. industry standards that are profoundly more discriminatory, as shown in table 2. What then of the Canadian social policy objectives of pay equity for female workers?

[*Translation*]

Avec l'entente du libre–échange, il sera très difficile pour le Canada d'imiter les États–Unis. Le gouvernement sera forcé de changer la loi au niveau de la disposition de droit de propriété étrangère. Bien que nous maintenions une certaine capacité de contrôler la possibilité d'un rachat, nous risquons que, plus tard, le gouvernement ne prenne pas une position aussi ferme. Nous découvrirons qu'en plus d'Air Canada, les lignes aériennes «Canadien» seront aussi achetées par des transporteurs étrangers.

Il continue:

J'envisage, probablement d'ici 10 ans, que les lignes aériennes Canadien et Air Canada seront toutes deux achetées par une compagnie étrangère. Si Canadien est achetée par «American», et les deux sont étroitement liées le seul avantage pour les voyageurs canadiens serait que Toronto deviendra un nouveau centre pour les Américains. Les déplacements au pays se feront donc généralement via Toronto ou peut–être Chicago.

Dans le contexte d'une industrie déréglementée nord–américaine, nous sommes d'avis qu'aucune des cinq options n'aidera le voyageur canadien. En fait, l'avenir de l'aviation civile canadienne et le Canada lui–même seront compromis par «le libre–échange dans le ciel».

Et que serait l'impact sur les agents et agentes de bord canadiens? Dans l'immédiat, les solutions de rechange 1 et 2 fondées sur une concurrence directe, auraient des répercussions dramatiques sur la qualité de vie et les conditions de travail des agents et agentes de bord à Air Canada et les lignes aériennes Canadien.

À la page 16, le Tableau 2, offre une comparaison des taux de salaire entre les agents de bord américains et canadiens pour les vols domestiques (ou nord–américains). Basé sur une comparaison des taux de salaires de base minimum garantis, les opérateurs canadiens subiraient une pression énorme pour réduire encore plus des salaires déjà peu élevés d'au moins 300$ par mois. Les taux de salaires au maximum de la grille salariale sont un peu mieux, surtout si on considère qu'il faudra au moins cinq ans pour atteindre un taux ou une classification comparable chez les transporteurs américains.

Nous voulons nous pencher plus longuement sur ce dernier point. Bien que la législation fédérale en matière d'équité salariale soit faible, il existe au moins des conditions établies pour commencer à négocier l'équité salariale dans ce poste occupé majoritairement par des femmes (quoique les compagnies aient résisté aux efforts récents. L'élément–clé d'une telle stratégie en matière d'équité salariale est de réduire la période de temps nécessaire pour atteindre la classification ou le taux maximum de la grille salariale. Mais tous nos efforts deviendront superflus face aux normes de l'industrie américaine, car ces normes sont plus discriminatoires, comme le démontre le tableau 2. Qu'adviendra–t–il alors de cette politique sociale sur l'équité salariale pour les travailleuses canadiennes?

[*Texte*]

• 0930

Table 3, on page 18, provides a comparison of monthly hours of work for Canadian and U.S. flight attendants. As can be seen, U.S. flight attendants are required to work longer, often with no contractual limit on their monthly hours of work. What then of the maintenance of humane working conditions and the safety of the travelling public?

In the case of alternatives three, four, and five, the consequences would be even worse. Not only would American working conditions be imposed directly as a matter of corporate policy, but it is uncertain if there would be any Canadian flight attendants left to be victimized by such practices.

As we have tried to show, North American free trade in the air will hurt our members and passengers alike. Given the logic of market-driven airline deregulation, our carriers will not be able to compete successfully against the dominant U.S. airlines. There will be no long-lasting increased opportunities for our airlines. In all likelihood, we will have destroyed our Canadian carriers.

For these reasons, the Transport Canada initiative for free trade in the air must be rejected categorically by this special committee.

Thank you for your time. We are ready to answer any questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Nolan. We will start with Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Welcome, Mr. Nolan, and your colleague, for coming here this morning and assisting us in trying to arrive at some conclusions that we will be able to present to the Minister of Transport that he will pass on to his negotiator when negotiations with the United States open up in the early part of next year.

I apologize for being a few minutes late. I learned an important lesson this morning: before you go to a meeting, you should find out where the meeting is being held. I was over at the communications committee meeting, so I apologize. If I ask you a few questions and you have covered them in the first two or three pages of your brief, just tell me. I promise that I will read the pages I missed.

First, I am interested in the number of members you have working with Canadian Airlines, Air Canada, and any feeder lines employees you represent. Having asked that question, that does not interfere with the first submission we have heard with the International Association of Machinists and Aerospace Workers? There is no overlapping of those two units, is there?

Mr. Nolan: No, there is no overlapping. At Air Canada, Canadian Airlines, and feeders, I would say we represent about 7,500 flight attendants. I may be off by a couple of hundred, but it would be very close to that number.

[*Traduction*]

Le tableau 3, à la page 18, offre une comparaison des heures de travail mensuelles entre les agents de bord canadiens et américains. On y constatera que les agents de bord américains doivent travailler de plus longues heures, bien souvent sans aucune protection contractuelle limitant le nombre maximum d'heures de travail par mois. Qu'adviendra-t-il alors du maintien de conditions de travail humaines et de la sécurité du public?

Pour ce qui est des solutions de rechange n^os^ 3, 4 et 5 les conséquences seraient encore pires. Non seulement les conditions de travail américaines seraient imposées directement, étant en fait une politique de l'employeur, mais nous doutons qu'il resterait des agents de bord canadiens devant souffrir de telles conditions.

Comme nous avons tenté de le démontrer, «le libre-échange dans le ciel» en Amérique du Nord nuira à nos membres tout comme aux passagers. Étant donné la logique d'une déréglementation dictée par le marché, nos transporteurs ne seront pas capables de rivaliser aux succès avec les transporteurs américains qui dominent. Il n'y aura plus d'opportunité de longue durée pour nos transporteurs. Vraisemblablement, nous aurons détruit les transporteurs canadiens.

Pour ces raisons, l'initiative de Transports Canada pour «le libre-échange dans le ciel» doit être rejetée catégoriquement par votre comité spécial.

Merci du temps que vous nous avez consacré. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Nolan. Nous commencerons par M. Comuzzi.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Bienvenue à vous, monsieur Nolan, ainsi qu'à votre collègue et merci de vous être présentés ici ce matin pour nous aider à essayer de déterminer ce que nous pourrons présenter au ministre des Transports pour que lui-même en fasse part à son négociateur lorsque s'ouvriront, au début de l'année prochaine, les négociations avec les États-Unis.

Je vous prie de m'excuser pour mon retard de quelques minutes. J'ai appris, ce matin, une leçon importante: avant d'aller à une réunion, il faut s'informer du lieu où se tient cette réunion. J'étais allé à la réunion du Comité des communications, je vous prie donc de m'excuser. Si je vous pose des questions sur des sujets que vous avez traités dans les deux ou trois premières pages de votre mémoire, indiquez-les-moi. Je vous promets que je lirai les pages que j'ai ratées.

D'abord, j'aimerais savoir combien de vos membres travaillent pour Canadien, Air Canada et les compagnies d'apport que vous représentez. Ensuite, est-ce que cela n'empiète pas sur la première intervention que nous avons entendue de la part de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'astronautique? Est-ce que ces deux unités ne se recoupent pas?

M. Nolan: Non, elles ne se recoupent pas. Nous représentons environ 7,500 agents de bord d'Air Canada, de Canadien et de leurs compagnies d'apport. Je me trompe peut-être de 100 ou 200, mais le chiffre n'est pas très différent.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Of that group, Mr. Nolan, would there be any flight attendants who are working for the feeder airlines? I am thinking of Air Ontario or Canadian Partner.

Mr. Nolan: We have around 700 working for the feeders we represent: Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Canadian Partner, Time Air, and Calm Air.

Mr. Comuzzi: So the majority of your membership are with Air Canada and Canadian Airlines?

Mr. Nolan: Yes.

Mr. Comuzzi: Throughout these proceedings we have been trying to ascertain what really is meant by two terms—and if you have covered this in the first two or three pages then fine, but if you have not then I would like to talk about those. One is your interpretation, what your membership feels "open skies" truly means. I will take time to read these tables, but as you ended your very good brief this morning, you analogized open skies to free trade, and I missed your interpretation of cabotage. Would you be kind enough to go through those two terms with me and give me your understanding of what both mean?

• 0935

Mr. Nolan: We see open skies as a new vision of how we would like to see our relationship in air transportation between Canada and the United States, and that includes cabotage. I do not think they are separate in the work this committee is doing. I think you are looking at both things. Open skies is increased competition and a destination for Canadian carriers to fly into the United States and vice versa. Cabotage would be the fourth and fifth freedom rights, the right of Canadian carriers to pick up passengers to fly between two American cities and the right of American carriers to pick up Canadian passengers flying between two Canadian cities or passengers at large. It would completely open up the industry.

Mr. Comuzzi: Your interpretation of what would happen in this negotiating process if we refer to cabotage is that it would become wide open. For example, Air Canada could fly from here to Chicago with 200 passengers, drop off 100 in Chicago and take another 100 on to Los Angeles.

Mr. Nolan: That is the concept, but that is not the way it works. That is where we want to warn you of the dangers of cabotage. Once Air Canada, or Canadian Airlines for that matter, brings a planeload of passengers to Chicago, they would need to have a time slot to leave Chicago to go to L.A., and they would need to have a time slot in L.A. to land that plane. That is where the hub and spoke system in the States has fortified places like Chicago, New York, Boston, San Francisco and all those cities. You cannot get landing and take-off times other than between 6.00 a.m. and 7.00 a.m. and 11.30 p.m. and 12.30 a.m.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Sur ce nombre de gens, monsieur Nolan, y a-t-il des agents de bord qui travaillent pour les compagnies d'apport? Je pense à Air Ontario ou *Canadian Partner*.

M. Nolan: Nous avons environ 700 membres travaillant pour les compagnies d'apport que nous représentons: «Air Nova, Air Alliance», Air Ontario, «Canadian Partner, Time Air et Calm Air».

M. Comuzzi: La majorité de vos membres travaillent donc pour Air Canada et Canadien?

M. Nolan: Oui.

M. Comuzzi: Depuis le début de nos travaux, nous essayons d'établir ce que l'on entend vraiment par deux termes—si vous en avez parlé déjà dans les deux ou trois premières pages, très bien, mais sinon, j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Il y a d'abord votre interprétation, celle de vos membres, quant au sens réel de l'expression «cieux ouverts». Je prendrai le temps de lire ces tableaux, mais en terminant votre excellent mémoire ce matin, vous avez établi une analogie entre ciels ouverts et libre-échange et je n'ai pas entendu votre interprétation du cabotage. Seriez-vous assez bon pour revenir sur ces deux termes et me dire comment vous les comprenez?

M. Nolan: Pour nous, «ciels ouverts» est une conception nouvelle des relations que nous aimerions avoir dans le domaine du transport aérien entre le Canada et les États-Unis, et cela comprend le cabotage. Je ne pense pas que l'on puisse les séparer dans le cadre du travail que fait le comité. Je pense que vous étudiez ces deux questions. Ciels ouverts, c'est l'augmentation de la concurrence et la possibilité pour les transporteurs canadiens de desservir les États-Unis et inversement. Le cabotage correspondrait aux droits de la quatrième et de la cinquième libertés, le droit pour les transporteurs canadiens de transporter des passagers entre deux villes américaines et le droit pour les transporteurs américains de prendre des passagers canadiens allant d'une ville canadienne à une autre ou des passagers en général. Cela ouvrirait complètement l'industrie.

M. Comuzzi: Votre interprétation de ce qui se produirait lors de cette négociation si nous parlons du cabotage est que l'on assisterait à une ouverture totale. Par exemple, Air Canada pourrait partir d'ici pour aller à Chicago avec 200 passagers, en laisser 100 à Chicago et en prendre d'autres pour Los Angeles.

M. Nolan: Le concept est bien celui-là, mais ce n'est pas comme cela en pratique. C'est à ce sujet que nous voulons vous mettre en garde contre les dangers présentés par le cabotage. Une fois que Air Canada, ou tout aussi bien Canadien, amène un avion plein de passagers à Chicago, la compagnie doit disposer d'un créneau pour pouvoir quitter Chicago et aller à Los Angeles, et il lui faut disposer également d'un créneau pour pouvoir atterrir à Los Angeles. Or avec le système de réseau en étoile des États-Unis centré sur des endroits comme Chicago, New York, Boston, San Francisco, etc., on ne peut pas obtenir de créneaux pour les heures de décollage ou d'atterrissage en dehors des périodes comprises entre 6 et 7 heures du matin et 23h30 et minuit trente.

[*Texte*]

We simply could not compete with the American carriers who already have those time slots available to them. In Canada our position is not at all fortified. Believe me, the American carriers are waiting with glee to come in here. We are talking about more runways in Vancouver. That is going to give us more time slots. We are talking about more runways in Toronto, again with more slot times. We simply will not be able to compete in the United States. They will come up here and get the time slots to compete in Canada, and we will simply disappear.

The already small market share we have today is going to get smaller and smaller until we have no choice but to either be bought out or merge. Canadian airlines altogether will disappear. There will still be an industry with 51% of shares of former Air Canada and former Canadian Airlines that will be worth something somewhere, but the Canadian aviation industry itself will disappear. It is going to be a slow death. We are going to be choked out of every market.

Mr. Comuzzi: I thought that is what you would say. You are actually telling us this morning that regardless of what the terms mean—open skies and cabotage—the reality is that we are going to be sitting across a table and negotiating concepts with the Americans. The reality is that we are not going to have gates and slots in the United States in order to pursue those things that we may win at the bargaining table. They are much more easily accessible to the American carriers coming into Canada than they will be accessible to the Canadian carriers going into the United States. We have to guard against that.

• 0940

What are your thoughts, Mr. Nolan, with respect to what we do here in Canada on pre-clearance, which I hear is very beneficial to some? That was negotiated in 1974. We implemented it. The Americans chose not to implement it to our detriment, to the detriment of people coming to Canada. I would like you to comment on that, please.

Mr. Nolan: Pre-clearance is very similar in a lot of ways to hub-and-spoke. The Americans grasped right away what it would mean. When it was decided that it could happen in Canada, then the Americans very wisely said no, you will not do it at our end. Again, they just made sure that there is unfair competition.

Canadian Airlines and Air Canada, if they have a flight that goes from Toronto... Our passengers that we carry on Canadian airlines get to the United States and we do not have the same ability then to keep on going across the United States. We have all kinds of, like you said, pre-clearance, customs. Those things have to happen. It is annoying for the passenger and for the business traveller, who most airlines will tell you is their lifelife. They will

[*Traduction*]

Il est tout simplement impossible de faire concurrence aux transporteurs américains qui disposent déjà des créneaux nécessaires. Au Canada, notre position n'est pas du tout assurée. Croyez-moi, les transporteurs américains attendent avec impatience de venir ici. On parle d'ajouter des pistes à Vancouver. Cela nous donnera plus de créneaux. On parle d'ajouter des pistes à Toronto, donnant là encore plus de créneaux. Nous ne serons tout simplement pas capables de nous tailler une place sur le marché américain. Ils viendront ici, obtiendront les créneaux leur permettant de s'implanter au Canada et nous finirons tout simplement par disparaître.

La part du marché, petite déjà, que nous avons à l'heure actuelle s'amenuisera de plus en plus jusqu'à ce qu'il ne reste pas d'autres possibilités que de nous faire acheter ou de fusionner. Les compagnies canadiennes disparaîtront totalement. Il restera des transports aériens avec 51 p. 100 des actions de l'ancien Air Canada ou de l'ancien Canadien qui continueront à valoir quelque chose quelque part, mais l'aviation canadienne elle-même aura disparu. Ce sera une mort lente. Nous disparaîtrons par asphyxie de tous les marchés.

M. Comuzzi: Je pensais que vous alliez nous dire cela. Vous êtes en train de nous expliquer, ce matin, que, quel que soit le sens des expressions «ciels ouverts» et «cabotage», nous allons en fait nous retrouver face à face avec des Américains pour négocier des concepts. Or, concrètement parlant, nous ne pourrons pas obtenir de portes d'embarquement ou de créneaux aux États-Unis nous permettant de mettre en pratique ce que nous sommes susceptibles d'obtenir à la table de négociation. Les transporteurs canadiens venant au Canada y ont beaucoup plus facilement accès que les transporteurs canadiens allant aux États-Unis. Nous devons nous prémunir contre cela.

Que pensez-vous, monsieur Nolan, de ce que nous faisons ici au Canada à propos du prédédouanement, dont j'entends dire qu'il est très avantageux pour certains? Cela a été négocié en 1974. Nous l'avons appliqué. Les Américains ont choisi de ne pas l'appliquer, ce qui constitue un inconvénient pour nous, pour les gens venant au Canada. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, s'il vous plaît.

M. Nolan: Le prédédouanement ressemble à de nombreux égards au système des plaques tournantes. Les Américains se sont tout de suite rendus compte de ce que cela voulait dire. Lorsqu'on a décidé que cela pourrait se faire au Canada, les Américains ont très sagement dit non, vous ne le ferez pas de notre côté. Là encore, ils ont fait en sorte qu'il y ait une concurrence inégale.

Si Canadien et Air Canada ont un vol au départ de Toronto... Les passagers que nous transportons sur les lignes canadiennes vont aux États-Unis et nous n'avons pas alors la même possibilité de continuer nos vols à l'intérieur des États-Unis. Il y a toutes sortes de, comme vous l'avez dit, prédédouanement, douanes. Il faut que ces choses-là se fassent. C'est gênant pour le passager et pour les hommes d'affaires, dont la plupart des compagnies vous diront qu'ils

[*Text*]

simply next time around choose the airline that offers the least possible deterrent or gives him or her the quickest way to fly between points A and B.

Mr. Comuzzi: Do you feel that pre-clearance favours the American airlines or favours the Canadian airlines, or favours neither airline and is just a benefit to the client?

Mr. Nolan: The Americans have a distinct advantage. I do not know if Air Canada or Canadian Airlines have presented a brief before this committee. If they have, I am sure they have talked to you at length about pre-clearance and how it affects them in their day-to-day business with the United States.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Gentlemen, I want to thank you for appearing before us this morning and providing us with one of the most comprehensive briefs we have received, particularly in terms of indications of the difference between the two industries and also the difference in terms of the treatment of some of the employees within those industries.

What you have told is this morning regarding cabotage seems to be the dominant view. With few exceptions, everyone who came before said they do not like cabotage. Some have different reasons, but they clearly see it as a threat to the industry, at least in the short term. There are a number of other variables under that very fuzzy term, open skies, with which we have been wrestling. I want to run through a few of them to get your reaction to them and the view of CUPE, separate from the broad definition of cabotage, which is the right basically to fly around in a neighbouring country and pick up and drop off.

There has been one suggestion that we allow some form of on-line cabotage where a plane would depart from a Canadian airport and land at an intermediary stop in the States and be allowed to pick up and drop off on the way to a final destination in the States. Are you for or against that?

Mr. Nolan: We have heard about that as well. We are against it. There is no question that if something like that is to happen, an American carrier would come to Canada—let it be American Airlines—and then there would be total of crew, and we would put Canadians on board. Is that what you are—

Mr. Angus: No. The carrier would keep their crew throughout the full route, but they would have the ability at an intermediary point, almost in a straight direction, to drop off some Canadian passengers and pick up some American passengers to continue on to the one final destination.

• 0945

Mr. Nolan: Oh, I see. For example, from Toronto, stopping in Winnipeg and going on to Vancouver.

Mr. Angus: If we were doing the Canadian scene, yes.

[*Translation*]

sont leur principale source de revenu. La fois suivante, ils choisiront tout simplement la compagnie qui leur complique le moins possible les choses ou qui leur donne la possibilité d'aller de la façon la plus rapide du point A au point B.

M. Comuzzi: Pensez-vous que le prédédouanement favorise les compagnies américaines ou canadiennes, ou pensez-vous qu'il n'en favorise aucune et est seulement un avantage pour le client?

M. Nolan: Les Américains en retirent un net avantage. Je ne sais pas si Air Canada ou Canadien ont présenté un mémoire devant votre comité. Si c'est le cas, je suis sûr qu'elles vous ont longuement parlé du prédédouanement et de l'incidence qu'a celui-ci dans leurs relations quotidiennes avec les États-Unis.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Messieurs, je vous remercie de vous être présentés devant nous ce matin et de nous avoir présenté l'un des mémoires les plus complets que nous ayons reçus, grâce surtout aux indications que vous nous avez données sur les différences entre les compagnies des deux pays et sur la façon dont sont traités les employés par les compagnies des deux pays.

Ce que vous nous avez dit ce matin au sujet du cabotage me paraît être le point de vue le plus répandu. À peu d'exceptions près, tous les témoins précédents ont dit être contre le cabotage. Certains avaient des raisons différentes, mais ils le considéraient toujours comme une menace à l'aviation civile, au moins à court terme. Nous avons également eu des difficultés avec un certain nombre d'autres variables correspondant à ce terme très vague, ciels ouverts. Je voudrais en passer en revue un certain nombre pour savoir ce que vous en pensez, ce qu'en pense le SCFP, indépendamment de la définition de cabotage au sens large, c'est-à-dire, fondamentalement, le droit d'assurer des liaisons aériennes dans un pays voisin en y prenant et en y déposant des passagers.

On nous a dit que l'on pourrait autoriser une forme de cabotage direct, c'est-à-dire qu'un avion pourrait partir d'un aéroport canadien et faire un arrêt intermédiaire aux États-Unis où il serait autorisé à déposer et prendre des passagers pour continuer vers une destination finale aux États-Unis. Êtes-vous pour ou contre cela?

M. Nolan: Nous en avons également entendu parler. Nous sommes contre. À coup sûr, si quelque chose comme cela se faisait, un transporteur américain viendrait au Canada—disons «American Airlines»—et on aurait alors une relève totale de l'équipage. On mettrait des Canadiens à bord. Est-ce ce que vous. . .

M. Angus: Non. L'équipage resterait en place sur tout le vol mais, à un point intermédiaire donné, assurant une liaison quasiment en ligne droite, l'avion pourrait déposer certains passagers canadiens et prendre des passagers américains qui continueraient jusqu'à la destination finale.

M. Nolan: Oh, je vois. Par exemple, au départ de Toronto, avec arrêt à Winnipeg et destination Vancouver.

M. Angus: Sur la scène canadienne, oui.

[*Texte*]

Mr. Nolan: The Canadian scene. The danger I see there is the hub and spoke. Where are we going to go? If somehow we are guaranteed the same number of slot times the Americans will get, then maybe we can compete, but I can guarantee you it will not happen. We will never be given those slot times at 8.30 a.m. to go between Boston and Washington. We might get them at 6.30 a.m., but if we get the same slot times at the same time and in the same number, cabotage could. . . I think the Canadian carriers would like it very much.

Mr. Angus: Interestingly enough, the two carriers differ on this. Canadian said there is no use in even trying to get access to any of the hubs. They would rather do some new point-to-points. Air Canada, on the other hand, said they do want access to the hubs and are prepared to trade slots in Toronto and Vancouver in order to get slots in some of the American hubs.

Mr. Nolan: Both Canadian Airlines and Air Canada have made complete turnarounds in their positions in the last four to six weeks. Before, both of them were fully behind cabotage and open skies. Now we are seeing a change of heart. Scarily enough, what we are hearing now is to sell more of our airlines to foreign capital, up to 49% and that kind of thing.

I am not in the corporate boardrooms and I do not know what the whole strategy is. I am sure there are a number of American cities where there is limited traffic that would welcome a Canadian carrier to bring their passengers in and out, no question, but those cities would be secondary cities.

Again I am not in those corporate boardrooms, but maybe we are thinking of a different kind of airline with smaller airplanes. Maybe this is the idea behind it. I really do not know. I think that under the present system they have in the United States, the Canadian carriers simply cannot compete against the American carriers. We simply are not there.

Mr. Richard Balnis (Research Department, Canadian Union of Public Employees): Just on the question of on-line cabotage, we have been talking closely with our colleagues in the U.S. The American carriers would love on-line cabotage because they would pressure their government to force a switch of crews.

The example where you can already see that on-line cabotage exists is the next time you take a train from Chicago through Detroit and Windsor to Toronto you will notice it is an Amtrak train with a mixed crew. The Americans would just love to have the U.S. jobs. An Air Canada plane goes to an on-line stop and then you will switch the front end and the back end and feel free to carry on—lots of U.S. jobs, but there will not be any increase in Canadian jobs. This is a very

[*Traduction*]

M. Nolan: La scène canadienne. Je vois toutefois le danger des aéroports carrefours. Où allons-nous aller? Si on nous accorde le même nombre de créneaux qu'aux Américains, nous pourrions peut-être alors leur faire face, mais je peux vous assurer que cela ne se produira pas. On ne nous accordera jamais des créneaux de 8h30 du matin pour aller de Boston à Washington. Nous en aurons peut-être un à 6h30 mais si nous avons les mêmes créneaux, aux mêmes heures et en quantité égale, le cabotage pourrait. . . Je pense que les transporteurs canadiens en seraient très contents.

M. Angus: Il est assez intéressant de noter que les deux compagnies ne sont pas d'accord à ce sujet. Canadien nous a dit qu'il est inutile de chercher même à avoir accès à l'un quelconque de ces carrefours. Il vaudrait mieux essayer d'avoir de nouvelles liaisons directes. Air Canada, par contre, souhaite avoir accès aux carrefours et est prête à offrir des créneaux à Toronto et Vancouver pour en obtenir dans les carrefours américains.

M. Nolan: Aussi bien Canadien que Air Canada ont complètement changé de position ces quatre ou six dernières semaines. Auparavant, les deux compagnies étaient tout à fait en faveur du cabotage et de ciels ouverts. On les voit maintenant changer d'avis. Ce qui est effrayant, c'est qu'on entend maintenant dire qu'il faut vendre une partie plus importante de nos compagnies aériennes au capital étranger, jusqu'à 49 p. 100, par exemple.

Je ne siège pas aux conseils d'administration et je ne sais pas en quoi consiste la stratégie globale. Je suis convaincu qu'il y a un certain nombre de villes américaines où le trafic est limité et qui accueilleraient volontiers un transporteur canadien pour amener ou emmener des passagers, à coup sûr, mais il s'agirait de villes secondaires.

Là encore, je ne siège pas aux conseils d'administration, mais on envisage peut-être une autre sorte de compagnie aérienne avec des avions plus petits. C'est peut-être l'idée qu'ils ont derrière la tête. Je n'en sais rien en fait. Je pense, qu'avec le système actuel des États-Unis, les transporteurs canadiens ne peuvent pas faire face à la concurrence des transporteurs américains. Nous ne sommes pas au même niveau.

M. Richard Balnis (Département de la recherche, Syndicat canadien de la fonction publique): À propos de cette question du cabotage direct, nous avons étudié de près la question avec nos collègues des États-Unis. Les transporteurs américains aimeraient avoir ce cabotage direct parce qu'ils feraient pression sur leur gouvernement pour qu'il impose un changement d'équipage.

Vous pouvez déjà trouver un exemple de cabotage direct si vous prenez le train de Chicago à Toronto, via Detroit et Windsor; vous remarquerez que c'est un train Amtrak avec un équipage mixte. Les Américains seraient ravis d'avoir les emplois aux États-Unis. Un avion d'Air Canada irait à l'arrêt sur une ligne de cabotage direct et les équipages seraient complètement changés et on pourrait continuer—beaucoup d'emplois aux États-Unis, mais cela n'augmenterait pas du

[*Text*]

real threat with the on-line cabotage because the Americans are just waiting for us to walk out. They will say fine, but you are switching crews when you land in our country. You might as well. . .a vast diminution of our membership.

Then we get into the question as the other Richard was explaining about the hub system: will it improve service? On-line cabotage is a very slippery slope in the face of American negotiators.

Mr. Angus: What about fifth freedom? Some have argued there are opportunities available for Canadian carriers and less for Americans, in this particular example, to fly from a Canadian city, stop off in an American city—a single American city—and then fly on to Mexico, Central America or South America as a means of developing a regularly scheduled tourist trade that has the ability to pick up and drop off in the United States as well.

• 0950

Mr. Nolan: A few years ago we attended a meeting at which Mr. Pierre Jeanniot, still in his position at Air Canada at that time, talked to us about his dream of the BOAC of North America. You are talking about flying to Mexico and South America, but Mr. Jeanniot was talking more about serving the Orient.

The danger in that approach is again that we might end up with a Canadian company—let us say Canadian Airlines or Air Canada—that flies around the world westward and eastward with four, five, or six stops, with only one stop in Canada. We would fly via Toronto, London, Bombay, Singapore, San Francisco, and Toronto and would have another flight that would take the route of Toronto, Los Angeles, Singapore, Bombay, London, Toronto. That routing will do nothing for Canada. It might do a lot for a private company and might put a certain amount of money in its pockets, but for Canadians, what is going to happen in Canada? Such a route is not the dream of just one person, it involves 25 million people, living in a country.

Mr. Balnis: To add to that statement, Richard used the example of the Toronto, London, Bombay, Singapore route, which was part of Air Canada's dream in 1985 to become a global carrier. The airline has now dropped that route in the face of competition and those routes are gone. We are in the process of losing 440 of our members at Air Canada because Mr. Jeanniot's dream was indeed a dream and is not working out. So we have lost jobs because of the failure of Air Canada to realize its dream.

The other issue you are raising is that there is going to be a tough fight with the US negotiators on the charter business, which is 96% Canadian-dominated and which we are trying to exploit in order to go on to other destinations. I

[*Translation*]

tout le nombre d'emplois pour les Canadiens. C'est une véritable menace que présente le cabotage direct parce que les Américains attendent simplement que nous nous en allions. Ils diront, très bien, vous changez d'équipage lorsque vous atterrissez dans notre pays. Vous pourriez tout aussi bien... Une grande diminution du nombre de nos membres.

Il y a ensuite la question du système en étoile dont parlait déjà l'autre Richard. Est-ce qu'il améliorera le service? Le cabotage direct représente une pente glissante face aux négociateurs américains.

M. Angus: Que pensez-vous de la cinquième liberté? Certains ont dit qu'il y a plus de possibilités qui s'offrent aux transporteurs canadiens qu'aux transporteurs américains, dans ce cas-ci, pour partir d'une ville canadienne, faire escale dans une ville américaine—une seule ville américaine—et continuer ensuite vers le Mexique, l'Amérique centrale ou l'Amérique du Sud, ce qui permettrait de créer un service de lignes régulières à vocation touristique avec la possibilité de déposer et de prendre des passagers également aux États-Unis.

M. Nolan: Il y a quelques années, nous avons assisté à une réunion au cours de laquelle M. Pierre Jeanniot, qui occupait encore à l'époque son poste à Air Canada, nous a parlé de son rêve de devenir la BOAC d'Amérique du Nord. Vous parlez de vols vers le Mexique et l'Amérique du Sud, mais M. Jeanniot lui pensait plutôt à l'Orient.

Le danger d'un tel système est que l'on risque encore de se retrouver avec une compagnie canadienne—disons Canadien ou Air Canada—faisant le tour du monde partant vers l'est ou vers l'ouest avec quatre, cinq ou six escales, dont une seule au Canada. Nous aurions un vol Toronto, Londres, Bombay, Singapour, San Francisco et Toronto et un autre vol qui irait de Toronto, à Los Angeles, Singapour, Bombay, Londres et Toronto. Cela n'apporterait rien au Canada. Cela pourrait être très bien pour une société privée et pourrait lui permettre de gagner un certain argent, mais, pour les Canadiens, qu'est-ce qui se passerait au Canada? Il ne s'agit pas seulement du rêve d'une personne, cela concerne 25 millions de personnes, qui habitent dans un pays.

M. Balnis: J'ajouterai que Richard a utilisé l'exemple du vol Toronto, Londres, Bombay, Singapour qui faisait partie du rêve qu'avait Air Canada en 1985 pour devenir un transporteur mondial. La compagnie a maintenant laissé tomber ce vol face à la compétition et les vols comme ceux-là ont disparu. Nous sommes en train de perdre 440 de nos membres à Air Canada parce que le rêve de M. Jeanniot n'était justement qu'un rêve et qu'il ne s'est pas réalisé. Nous avons perdu des emplois parce qu'Air Canada n'a pas été capable de réaliser son rêve.

L'autre question que vous soulevez porte sur les affrontements sérieux qu'il y aura avec les négociateurs américains au sujet des vols nolisés, qui sont dominés à 96 p. 100 par des Canadiens et que nous essayons d'exploiter pour

[*Texte*]

think if we walk into that trap they will say we will get it, but they will want to trade something else. We are concerned that we will lose a lot in that trading process just to resolve that charter business, which is in the order of $300 million a year.

Mr. Angus: That issue is something the committee has also been concerned about. We recognize that even though this is a sectoral agreement, unlike the Canada-U.S.A. Free Trade Agreement, which was wide-open, and although we are dealing with one industry here, there will be trade-offs within that industry. Part of our job when we start writing our report is to try to at least give the minister some recommendations as to how that aspect can be balanced.

During our cross-Canada series of meetings we have heard from a number of communities. After we get past the rhetoric about open skies, the feedback comes down to the fact that they feel they have a legitimate need for some additional north-south linkages, single point to single point.

The cities of Edmonton, Quebec City, Moncton, and Halifax have all asked for some additional linkages because for the tourism and convention industries and even the basic business traveller who is now operating in both countries the cities do not feel they are sufficiently served by the existing semi-hub network that we have in Canada, which forces people to fly through Calgary, for example, before they can go on.

From your perspective, do you see any benefits and any downside resulting from this committee recommending some additional city pairs?

Mr. Balnis: If that is the case, then perhaps the blanket statements that the bilateral agreement is outdated and perhaps not serving the needs is a rash statement. Perhaps we ought to go back to the bilateral agreement and fix what is broken within that context rather than throwing it open to what we believe is an agenda that has been pursued by the Canadian government since 1985.

The U.S. is not coming to us; they have resisted us. If that is the case and if there are some legitimate areas to be fixed within the context of the current bilateral arrangement, I think we would support it. Our members would be provided with jobs and better service would be provided. But let us not throw the whole arrangement out so that we can have free trade in the air.

• 0955

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Good morning, gentlemen, Mr. Nolan. As I listened to your brief, I thought of the words "the sky is falling" in your scenario. In your introduction you talk about the repetition of the domestic aviation mistakes. What do you mean by that, so we can get the flow of the rest of your brief?

Mr. Nolan: What we are talking about is deregulation. If we look at what deregulation did, if we look at the promises that were made for deregulation and if we look at what really happened... We presented a brief when we were trying to

[*Traduction*]

continuer vers d'autres destinations. Je pense, si nous tombons dans ce piège, qu'ils diront que nous pouvons l'avoir mais ils voudront obtenir quelque chose d'autre en échange. Nous craignons d'y perdre beaucoup s'il faut faire des concessions simplement pour régler cette question des vols nolisés, dont la valeur est d'environ 300 millions de dollars par an.

M. Angus: C'est un problème qui préoccupe également le comité. Nous nous rendons compte que, même s'il s'agit d'un accord sectoriel, à la différence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, qui était général, et même si nous ne parlons que d'un secteur d'activités, il devra y avoir des concessions mutuelles au sein de celui-ci. Lorsque nous nous mettrons à la rédaction de notre rapport, nous devrons, entre autres choses, essayer de donner au ministre des recommandations quant à la façon de trouver un juste milieu à cet égard.

Lors de la série de réunions que nous avons eues dans l'ensemble du Canada, nous avons entendu le point de vue d'un certain nombre de localités. Une fois finies les grandes déclarations à propos des ciels ouverts, ce qui en ressort c'est que les Canadiens pensent, un peu partout, qu'il leur faut, à juste titre, des liaisons supplémentaires nord-sud, des liaisons directes entre deux villes.

Les villes d'Edmonton, de Québec, de Moncton et d'Halifax ont toutes demandé des liaisons supplémentaires de ce type à cause du tourisme et des congrès et aussi pour les hommes d'affaires qui travaillent dans les deux pays. Ces villes ne pensent pas que le système actuel de demi-carrefour que nous avons au Canada et qui force les gens à passer, par exemple, par Calgary avant de pouvoir continuer leur vol, répond suffisamment à leurs besoins.

De votre point de vue, voyez-vous des avantages et des inconvénients à ce que notre comité recommande certaines liaisons directes supplémentaires?

M. Balnis: Si tel est le cas, il serait peut-être précipité de dire, de façon générale, que l'accord bilatéral est dépassé et ne répond peut-être pas aux besoins. Peut-être devrions-nous en revenir à l'accord bilatéral et arranger ce qui ne va plus plutôt que de tout remettre en question en vertu des intentions qui sont celles du gouvernement canadien depuis 1985, nous semble-t-il.

Les États-Unis ne nous sollicitent pas; ils nous résistent. Si tel est le cas et s'il y a des éléments méritant véritablement d'être corrigés dans le cadre des dispositions bilatérales actuelles, je pense que nous serions en faveur de cela. Cela pourrait fournir des emplois à nos membres et un meilleur service. Mais ne nous débarrassons pas de toutes les dispositions existantes pour pouvoir avoir le libre-échange dans les airs.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Bonjour, messieurs, monsieur Nolan. Votre mémoire m'a rappelé l'expression «le ciel nous tombe sur la tête». Dans votre introduction, vous parlez de la répétition des erreurs commises dans l'aviation civile. Qu'entendez-vous par là? En ayant une réponse, cela nous permettra de mieux suivre le reste de votre mémoire.

M. Nolan: Ce dont nous parlons, c'est de la déréglementation. Quand on regarde ce qu'a fait la déréglementation, quand on regarde les promesses que l'on avait faites au sujet de la déréglementation et que nous

[*Text*]

convince you that deregulation would not bring forward all the good things we were being promised as Canadian citizens. I remember in my brief, Victor Pappalardo was sitting behind me and he was not very happy at what I said. Well, where is City Express today? Where is Wardair? Where is all the competition? Canadian Airlines has just announced that their feeders are going to become one. Air Canada will follow suit within six months. We are saying that what happened there will happen, except that rather than seeing small companies being bought by larger and buying larger ones and all of that, you are going to see American companies just gobbling us up.

Mr. Belsher: Mr. Nolan, we know there are more people involved in the airline industry now since deregulation. We know that the service to communities in Canada is far greater now than before deregulation. We know a greater variety of airfares is being offered to the Canadian public, more people are travelling now that ever before, and you sit there and say that deregulation has been a mistake. Come off it.

Mr. Nolan: I am saying that there might be more fare structures, but the fares are not lower. There might be more flights in and out of cities, but go and talk to people in Yarmouth, Nova Scotia, where there is no more DC–9 service and where they cannot take their fish products out to Boston because the DASH–8s cannot take the loads. They have to send them by truck. Go and talk to those people. Yes, there were maybe more flights between Toronto and Vancouver two years ago, but those numbers are going down today.

Mr. Belsher: Last week we were in Nova Scotia and New Brunswick, and in both those areas the government representatives in front of us said that deregulation had improved what they have.

Mr. Angus: Not the people from Yarmouth—they did not say that.

Mr. Belsher: No, but Yarmouth also has a greater access to Halifax now that it ever had before.

We know what has happened in the bilateral. We have a very open bilateral with the United Kingdom. The flexibility for Canadian carriers in and out of the United Kingdom is very open for them. Has that hurt us?

Mr. Nolan: We have some fifth freedom rights to go between London and Bombay, which are being dropped now. Is it hurting us? Has it helped? The British carriers in negotiations. . . It has been a give and take on both sides. BOAC is now serving western Canada. Some negotiations have gone on.

[*Translation*]

voyons ce qui s'est réellement passé. . . Nous avons présenté un mémoire lorsque nous essayions de vous convaincre que la déréglementation n'apporterait pas toutes les bonnes choses que l'on promettait aux citoyens canadiens. Je me rappelle que lors de la présentation de mon mémoire, Victor Pappalardo était assis derrière moi et n'était pas content de ce que je disais. Eh bien, où est City Express aujourd'hui? Où est Wardair? Où en est la concurrence? Canadien vient juste d'annoncer que ses compagnies d'apport allaient fusionner. Air Canada fera la même chose d'ici six mois. Nous disons que ce qui s'est produit à ce moment–là va se produire maintenant, sinon, qu'au lieu de voir de petites compagnies se faire acheter par des plus grandes, qui en achètent de plus grandes, etc., vous allez voir les compagnies américaines qui vont nous avaler tout crues.

M. Belsher: Monsieur Nolan, nous savons qu'il y a maintenant plus de personnes qui travaillent dans le transport aérien aujourd'hui qu'avant la déréglementation. Nous savons qu'il y a maintenant beaucoup plus de vols entre les villes canadiennes qu'avant la déréglementation. Nous savons que l'on offre au public canadien une beaucoup plus grande variété de tarifs, et qu'il y a beaucoup plus de gens qui prennent l'avion que jamais auparavant, or, vous nous dites que la déréglementation a été une erreur. Voyons!

M. Nolan: Je dis qu'il y a peut–être plus de structures tarifaires, mais les tarifs ne sont pas plus bas. Il y a peut–être plus de vols au départ ou à l'arrivée dans les villes, mais allez donc parler à la population de Yarmouth en Nouvelle–Écosse qui n'est plus desservie par les DC–9 et où on ne peut plus expédier le poisson à Boston parce que les DASH–8 ne peuvent pas accepter de tels chargements. Ils doivent les envoyer en camion. Allez donc parler à ces gens–là. Oui, il y avait peut–être un peu plus de vols entre Toronto et Vancouver il y a deux ans, mais ces chiffres–là diminuent à l'heure actuelle.

M. Belsher: Nous étions la semaine dernière en Nouvelle–Écosse et au Nouveau–Brunswick, et dans ces deux régions, les représentants du gouvernement qui sont intervenus nous ont dit que la déréglementation avait amélioré leurs conditions.

M. Angus: Pas les gens de Yarmouth, ils n'ont pas dit cela.

M. Belsher: Non, mais Yarmouth a également un meilleur accès que jamais à Halifax.

Nous savons ce qui s'est produit sur le plan bilatéral. Nous avons un accord bilatéral très ouvert avec le Royaume–Uni. Les transporteurs canadiens disposent d'une grande souplesse pour les vols à destination de la Grande–Bretagne ou au départ de celle–ci. Est–ce que cela nous a nui?

M. Nolan: Nous avons des droits de la cinquième liberté entre Londres et Bombay, qu'on laisse maintenant tomber. Est–ce que cela nous nuit? Est–ce que cela nous a servi à quelque chose? Lors des négociations, les transporteurs britanniques. . . Il y a eu des concessions des deux côtés. BOAC dessert maintenant l'ouest du Canada. Il y a eu des négociations.

[*Texte*]

I do not think it has hurt us, but we are not talking now about having BOAC, who has maybe 20 or 25 flights a week into Canada; we are talking about someone who is one step away—the United States. I do not know what their total fleet is for the five or six major carriers, but I would say it is in the neighbourhood of 2,500 planes. We simply are not there.

• 1000

Mr. Belsher: Picking up on what Mr. Angus was asking in his last series of questions, how do we respond to the communities asking for more direct flights from the U.S. into their cities? Do we do it through increased city pairs? Do we do it through an open skies regime?

We are not talking of free trade. When people start comparing this to free trade, they are just getting caught up in their own rhetoric. Do you not see potential gains for the Canadian industry with greater access to points south of the border?

Mr. Nolan: If we are going to be flying into a hub, you will not gain anything. I can tell you that right now. Go and look at the way those hubs are structured. Look at them carefully. You will see that there is no room.

There is no room for Edmonton to fly into Seattle, if that is where they want to go. There is no room for them to go to Chicago. There is no room for them to go to New York. It is simply not there.

As Mr. Balnis was saying a minute ago, if they are part of the agreement, there are ways that can be fixed. If what people want is more flights between a city in Wichita, fine. If it benefits both cities, I think it is great. But I do not think it is what people want. If you talk to Canadians, I think people all over want to fly to Boston, New York, Washington, Chicago, L.A., Seattle, and San Francisco, which are already heavily fortified.

Mr. Belsher: Do you have any representation within the cargo industry, or is it only on the passenger side?

Mr. Nolan: We do represent a few members at Sabena, Iberia, and Korean Air Lines who are involved with cargo.

Mr. Belsher: The reason I ask is that we have certainly had mixed signals with regard to cargo and the all-cargo carriers. Some are saying they want it completely wide open, and others are saying to just leave it the way it is. I just wondered whether you had a view on that.

Mr. Balnis: We had a situation where our members, our flight attendents, were working on scheduled carriers that may be combi aircraft, or that carry cargo in the hold.

[*Traduction*]

Je ne pense pas que cela nous ait nui, mais il s'agit ici de BOAC, qui a peut-être 20 ou 25 vols par semaine vers le Canada; nous parlons de quelqu'un qui n'est pas à un pas de chez nous, les États-Unis. Je ne sais pas le volume total de la flotte des cinq ou six principales compagnies, mais je pense que ça doit être environ 2,500 avions. Nous ne sommes pas au même niveau.

M. Belsher: Pour poursuivre ce que demandait M. Angus dans sa dernière série de questions, comment doit-on réagir aux localités qui demandent qu'un plus grand nombre de vols directs à partir des États-Unis les desservent? Doit-on le faire en multipliant les liaisons? Doit-on le faire dans le cadre d'un régime de ciels ouverts?

Nous ne parlons pas ici de libre-échange. Lorsque les gens commencent à comparer cela au libre-échange, ils s'embourbent dans leur propre rhétorique. Pensez-vous que les transports aériens canadiens bénéficieraient d'un meilleur accès à des destinations situées au sud de la frontière?

M. Nolan: Si c'est pour pénétrer dans un réseau en étoile nous n'y gagnerons rien du tout. Je peux vous l'affirmer tout de suite. Il suffit de regarder la façon dont les «moyeux» sont structurés. Regardez-les de près, et vous constaterez qu'il n'y a pas de place.

Il n'y a pas de place pour qu'un avion d'Edmonton atterrisse à Seattle, si c'est cela qui les intéresse. Il n'y a pas de place pour qu'ils assurent une liaison à Chicago, ni à New York. Il n'y a tout simplement plus de place.

Comme l'a dit M. Balnis il y a quelques instants, si cela fait partie de l'entente, il y a toujours moyen d'arranger les choses. Si ce que les gens veulent c'est un plus grand nombre de vols desservant une ville dans la région de Wichita, très bien. Si cela bénéficie aux deux villes, alors c'est formidable. Mais je ne pense pas que ce soit cela que les gens veulent. Si vous discutez avec les Canadiens, vous verrez que les gens d'un peu partout veulent aller à Boston, à New York, à Washington, à Chicago, à Los Angeles, à Seattle et à San Francisco, villes qui sont pratiquement devenues des forteresses.

M. Belsher: Représentez-vous des transporteurs de fret ou bien uniquement des transporteurs de passagers?

M. Nolan: Nous représentons un certain nombre de membres chez Sabena, Ibéria et Korean Air Lines qui s'occupent de transport de marchandises.

M. Belsher: Si je vous pose la question, c'est qu'il semble qu'il n'y ait pas unanimité en ce qui concerne le transport de fret ponctuel et les transporteurs qui s'occupent exclusivement de fret. Certains disent qu'ils veulent que tout soit grand ouvert, tandis que d'autres préféreraient que les choses restent comme elles sont. Je me demandais tout simplement si vous aviez une opinion là-dessus.

M. Balnis: Nous avons eu une situation où nos membres, agents de bord, travaillaient pour des transporteurs réguliers qui avaient des avions à fonction mixte, c'est-à-dire dont la soute servait au transport de marchandises.

[*Text*]

We are interested to note that three months ago Air Canada announced that they were dropping service on overnight packages; they said they could not compete with the Federal Expresses of the world, who would use Memphis as a hub for a Toronto–Vancouver package. They withdrew from that market. I think they are hurting because they are not able to compete.

On the question of the rhetoric of free trade, I do not think it can go by. Let us talk about where the rhetoric is coming from. During the summer we were contacted by a ministerial task force tasked to look at the whole question of international aviation policy. In good faith, we appeared before that committee.

After the invitation, the minister announced that the bilateral was open, they were going to talk about cabotage—before his committee even had a chance to report. All of a sudden the rhetoric from External Affairs and open skies and NATO is now being brought out here in this forum on open skies.

We are very much concerned that rather than having this thoughtful discussion—such as Mr. Angus or yourself raised about particular city pairs—we just said that we were going to throw it all open and we were going to push what Ronald Reagan and Brian Mulroney talked about at the Shamrock Summit in 1985.

We are saying that we should slow down, sit down, look at the bilateral agreement, and not just put cabotage on the table, because we are going to lose in that exchange.

I think one of the members raised the issue that this is not a trade–off between different industries, but a trade–off within one industry. We may gain in one area, but we are very much concerned that the extreme position being advocated by the minister is going to hurt our industry, hurt our jobs, and hurt passengers.

We are very much concerned that this committee put a stop to that, to say that we should sit down and have a thoughtful look at international aviation policy before we start negotiating. We now understand that has been delayed until March, perhaps to give this committee some time to have input.

Mr. Belsher: When the minister appeared before us, the minister said he did have a blank sheet in front of him as far as what the negotiations would be. He was looking for this committee to give him some of the instructions he would give to the negotiators. That is precisely what our intentions are. By the same token, we do not want to tie their hands so badly that they have nothing to negotiate from either. That is where we find ourselves. We have to write our report in that vein.

We must pay attention to what the tourism people told us, to what the various cities that have appeared before us said. Ottawa–Carleton were in front of us. They would prefer a Canadian carrier, that was their first choice, but if it is not

[*Translation*]

Chose intéressante, il y a trois mois, Air Canada a annoncé qu'elle abandonnait son service rapide de livraison de colis, disant qu'elle ne pouvait pas concurrencer les Federal Expresses du monde, qui utilisaient Memphis comme plaque tournante pour une livraison Toronto–Vancouver, par exemple. La société Air Canada s'est retirée de ce marché. Je pense qu'elle souffre du fait qu'elle n'ait pas pu être concurrentielle.

Quant à la question de la rhétorique sur le libre–échange, je ne pense pas pouvoir laisser passer cela. Voyons d'où provient la rhétorique en question. Au cours de l'été, nous avons été contactés par un groupe de travail ministériel chargé d'examiner toute la question de la politique internationale en matière de transport aérien. Nous avons comparu devant le comité en toute bonne foi.

Après l'invitation, le ministre a annoncé la réouverture des négociations bilatérales, précisant qu'il allait être question du cabotage, et ce avant même que le comité ait eu l'occasion de préparer son rapport. Et voici que tout d'un coup on est en train de sortir, dans le cadre de cette rencontre pour discuter des ciels ouverts, toute cette rhétorique des Affaires extérieures, des ciels ouverts et de l'OTAN.

Ce que nous craignons, c'est qu'au lieu qu'il y ait une discussion réfléchie—comme celle suscitée par M. Angus et par vous–même relativement à ces liaisons. . . On vient tout juste de dire que tout va être ouvert et que l'on va pousser dans le sens de ce dont Ronald Reagan et Brian Mulroney ont discuté lors du sommet de Québec en 1985.

Ce que nous disons, c'est qu'il faudrait ralentir un peu, s'asseoir et examiner l'entente bilatérale, et ne pas mettre tout simplement sur la table le cabotage, car nous allons perdre dans cet échange.

Il me semble avoir entendu un député dire qu'il ne s'agit pas d'une question d'équilibre entre différents secteurs, mais bien d'équilibre au sein d'un seul et même secteur. Nous ferons peut–être des gains d'un côté, mais ce que nous craignons vraiment c'est que la position extrême prônée par le ministre nuise à notre secteur, à nos emplois et aux passagers.

Nous tenons beaucoup à ce que le comité mette fin à cela et dise qu'il nous faudrait nous asseoir et examiner attentivement les politiques internationales en matière de transport aérien avant d'entamer les négociations. D'après ce que nous avons cru comprendre, les négociations ont été reportées jusqu'en mars, ce qui laisse peut–être un peu de temps au comité pour se faire entendre.

M. Belsher: Lorsque le ministre a comparu devant nous, il a dit n'avoir devant lui, en ce qui concerne les négociations, qu'une feuille blanche. Il espérait justement que le comité lui donne certaines instructions qu'il puisse transmettre aux négociateurs. Et c'est précisément là ce que nous comptons faire. Nous ne voulons cependant pas les lier à un point tel qu'ils n'ont aucune base à partir de laquelle négocier. Voilà donc la situation dans laquelle nous nous trouvons. Il nous faut rédiger notre rapport dans cet esprit.

Il nous faudra tenir commpte de ce que les gens du secteur du tourisme et de ce que les représentants des différentes villes nous ont dit lorsqu'ils ont comparu devant nous. Des représentants d'Ottawa–Carleton sont venus nous

[*Texte*]

a Canadian carrier, then any carrier that would be able to bring people to their city. Their business people want to have access to the people they wish to sell to across the line. Also, the convention people want to get to the destination points here in Canada. We trust that these negotiations will be able to bring this about in the coming year.

• 1005

Mr. Nolan: Maybe this committee should analyse what has happened in the States, in cities the size of Ottawa-Carleton. What kind of service do cities of 500,000 get today? Edmonton has 750,000 people. You are going to see that the service to these cities in the States has not improved.

The Chairman: I am in the committee's hands as well as the witnesses' hands. I have indications from both Mr. Schneider and Mr. Atkinson that they would like to ask questions. The scheduled time has expired. Are our witnesses prepared to stay on for a few moments?

Mr. Nolan: Sure.

Mr. Atkinson (St. Catharines): I think we have canvassed quite a bit of the area. We have gone across the country, we have been listening to various individuals. I feel that we are going through a consultative process and we are going to make submissions to the House and to the minister. I know your viewpoint on the substance abuse matter, but we were pleased that at least our committee report was paid attention to when it was presented to this minister. We have some faith in that.

I will summarize your position. You are against cabotage?

Mr. Nolan: Yes.

Mr. Atkinson: The agreement is outdated; it has to be renegotiated.

Mr. Nolan: Yes.

Mr. Atkinson: Therefore, we have to go forward. You are saying that perhaps we should look at city pairs. As we have gone across the country, people have pointed out to us the problems with the hub-and-spoke system, pre-clearance, the difference in fuel costs, the difference in leasing arrangements and so on. So we are aware of those various aspects of it and, as you said, the slot times are important. You have not touched as much on the computer reservation system, which we understand is another difficulty that has to be dealt with in this entire set of negotiations.

We have to take those into consideration in making our recommendations; and definitely the negotiators are going to have to take those into consideration in negotiating with the Americans. Would that be a fair statement?

[*Traduction*]

rencontrer, ils préféreraient un transporteur canadien; ce serait là leur premier choix. Mais faut de transporteur canadien, ils seraient favorables à tout transporteur susceptible de leur amener des touristes. Les gens d'affaires veulent avoir accès à leurs clients potentiels au sud de la frontière. De plus, les congressistes veulent pouvoir se rendre à leur destination, ici au Canada. Nous espérons que ces négociations déboucheront sur quelque chose dans l'année à venir.

M. Nolan: Le comité devrait analyser ce qui s'est passé aux États-Unis, dans des villes de la même taille qu'Ottawa-Carleton. Dequels genres de services les villes de 500,000 habitants bénéficient-elles aujourd'hui? Edmonton compte 750,000 habitants. Ce que vous allez constater, c'est que ces villes américaines ne sont pas mieux desservies.

Le président: Là, je vais devoir m'en remettre aux membres du comité et aux témoins. MM. Schneider et Atkinson m'ont tous deux fait savoir qu'ils voulaient poser des questions. Malheureusement, la période allouée est déjà écoulée. Les témoins seraient-ils d'accord pour rester un peu plus longtemps?

M. Nolan: Certainement.

M. Atkinson (St. Catharines): Je pense que nous avons relativement bien fait le tour de la question. Nous avons parcouru le pays et entendu un grand nombre d'intervenants. Selon moi, nous sommes en train de conduire un véritable processus de consultation, et nous allons faire rapport à la Chambre et aux ministres. Je sais ce que vous pensez de la question des abus de substances psychoactives, mais nous sommes heureux qu'on ait au moins porté attention au rapport du comité lors de son dépôt devant le Ministre. Cela nous inspire une certaine confiance.

Permettez-moi de résumer votre position. Vous vous opposez au cabotage, n'est-ce pas?

M. Nolan: Oui.

M. Atkinson: L'accord est désuet; il doit être renégocié.

M. Nolan: Oui.

M. Atkinson: Il nous faut donc aller de l'avant. Vous dites que nous devrions peut-être examiner les liaisons entre villes. Dans le courant de notre périple, les gens nous ont exposé les problèmes relatifs aux réseaux en étoile, au prédédouanement, aux écarts dans les prix du carburant, aux différences dans les contrats de location-bail, etc. Nous sommes donc au courant de ces différents aspects, et, comme vous l'avez dit, les créneaux sont importants. Vous ne vous êtes pas autant attardés sur le système informatisé de réservation qui, d'après ce que nous avons compris, pose encore d'autres problèmes qu'il faudra régler dans le cadre des négociations.

Il nous faudra tenir compte de tout cela lors de l'élaboration de nos recommandations, et les négociateurs devront eux aussi en tenir compte dans leurs tractations avec les Américains. Est-ce là un résumé assez juste de la situation?

[*Text*]

Mr. Nolan: That is a fair statement.

Mr. Atkinson: Your initial brief was almost like forget about it, do not do anything. As you well know, we are $500 million in imbalance here, in favour of the Americans. In terms of the north–south routes, they have access to 90% of our market. We have access to only 30% of their market. To begin with, there is a real imbalance there. We know that the agreement is not that flexible; it has to be more flexible, and this is what we are aiming toward.

Mr. Nolan: It is good that you raise the question of the minister's proposed drug testing as an analogy, because in a certain sense we are quite willing to sit down to make sure that the various problems that are being identified are corrected in the bilateral negotiations. However, when we sat down with the minister in 1989 to conduct a survey of our members, he promised to consult with us. He did not. He then announced a plan that was basically the U.S. rules, with the U.S. taken out and Canada put in. We said you are negotiating with a gun to our head. We cannot discuss problems when you are negotiating with a gun to our head.

A ministerial task force has a mandate to look at international aviation policy, including, as the member suggested, cargo, passenger, all fifth freedom rights. They are required to do that by May 1991. We are participating in that process. All of a sudden the minister announces that the U.S. bilateral is now up and cabotage, just like random testing, is now going ahead. As we understand it, and correct me if we are wrong, it is on the Canadian agenda; it is a pre–condition of sitting down to discuss it with the Americans. It is from our agenda, not the U.S.

• 1010

Mr. Atkinson: That is not the way we understand it. I do not want to get into an argument with you. The minister appeared in front of us, and as my colleague said, it is a blank page. These are the issues that are out there; we can explore these issues. But what I am looking at. . .

Mr. Balnis: When you are down in Washington ask Jeff Shane, the Assistant Secretary for Policy and International Affairs, U.S. Department of Transportation. It is his view. Ask him. If we are wrong and we misunderstood him. . .

Mr. Atkinson: I understand Mr. Shane is to appear in front of us, so we will get that opportunity.

[*Translation*]

M. Nolan: C'est un résumé assez juste.

M. Atkinson: Votre exposé initial nous demandait presque d'oublier tout cela, de ne rien faire. Comme vous le savez, nous accusons ici un déséquilibre de 500 millions de dollars en faveur des Américains. En ce qui concerne les routes nord–sud, ıls ont accès à 90 p. 100 de notre marché, tandis que nous, nous n'avons accès qu'à 30 p. 100 du leur. Il y a donc, au départ, un déséquilibre très réel. Nous savons que l'accord n'est pas très souple. Or, il devrait l'être davantage, et c'est ce que nous visons.

M. Nolan: Votre analogie au sujet la question du programme de dépistage des drogues, proposé par le Ministre, est intéressante, car, dans un certain sens, nous sommes tout à fait prêts à nous asseoir pour que les différents problèmes constatés soient corrigés dans le cadre des négociations bilatérales. Cependant, lorsque nous avons rencontré le Ministre en 1989 pour discuter de la tenue d'un sondage auprès de nos membres, il a promis de nous consulter, mais il ne l'a pas fait. Plus tard, il a annoncé un plan qui reprenait essentiellement les dispositions réglementaires américaines, et où l'on avait tout simplement remplacé «États–Unis» par «Canada». Nous lui avons fait remarquer qu'il négociait en nous menaçant d'un pistolet. On ne peut pas discuter de ses problèmes, quand on est sous la menace d'une pistolet.

Un groupe de travail ministériel a été chargé d'examiner la politique internationale en matière de transport aérien et notamment, comme l'a laissé entendre le député, les questions de fret, de transport de passagers, tous les droits de la cinquième liberté. Le groupe de travail doit terminer son travail d'ici mai 1991, et nous participons au processus. Voici que tout d'un coup le ministre annonce que l'accord bilatéral doit être renouvelé et qu'il faut aller de l'avant avec le cabotage, comme on là fait avec le dépistage aléatoire. Tel que nous voyons les choses, et vous me corrigerez si j'ai tort, tout cela figure au programme du gouvernement; il s'agit d'une condition préalable à la tenue de discussions avec les Américains. Cela figure dans notre programme, et non pas dans le programme américain.

M. Atkinson: Ce n'est pas là notre interprétation des choses, mais je ne voudrais pas me disputer avec vous là–dessus. Le ministre a comparu devant nous et, comme l'a dit mon collègue, pour l'instant, la feuille blanche. Ce ne sont que des questions qui se posent et que nous pouvons examiner. Mais ce que j'aimerais savoir. . .

M. Balnis: Lorsque vous irez à Washington, demandez à voir Jeff Shane, secrétaire adjoint, Politiques et Affaires internationales, au ministère des Transports des États–Unis. C'est ainsi qu'il voit les choses. Posez–lui la question. Mais si nous avons tort, et si nous l'avons mal compris. . .

M. Atkinson: Si j'ai bien compris, M. Shane doit comparaître devant nous, et nous aurons donc l'occasion de l'interroger.

[*Texte*]

I am not getting into an argument. We are looking at it and we are going to present a report in good faith. We do not feel we are inhibited in any manner. We have heard various things across the country. If the opportunity arises to negotiate a bilateral, which is now outdated and balanced in favour of the Americans, should we not take that opportunity?

Mr. Nolan: Mr. Atkinson, I have participated in maybe 30 sets of negotiations since I have been president of our union. Yes, we should. But what we are trying to say is do not throw everything out. We have things in there that are good and we have things in there that are not so good. We should possibly start by looking at improving, rather than changing the whole thing. If we are going to change the whole thing, and that appears to be the direction the government wants to take, we are simply saying to you that there is a whole slew of problems, and this is what we see. Sure, there are things that must be improved; there is no question about that.

Mr. Atkinson: Then I think we are on the same wavelength. This is what we have been hearing across the country. I think if we get those basic things down, we are in agreement.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I would like to get a few points clarified if I could. During your introduction you said that your position with respect to drug testing was not listened to by the minister. I do not know what you mean.

Mr. Balnis: When the whole question of the U.S. drug testing rules and how they would be applied to Canada came up, Transport Canada initiated a survey of marine, aviation, and truck workplaces, with the co-operation of the unions. We sat down and discussed the survey questionnaire. There was a written agreement between the Canadian Labour Congress and staff of the Minister of Transport that we would put out the survey. We would then get the results back and discuss the survey results to determine exactly what was going on before any policy initiative would be announced by the minister.

The survey results came back in January. There was no meeting, and all of a sudden his little 12-page paper comes out, announcing how he is going to deal with that whole question in the workplace. We had an agreement to sit down to discuss the survey results. He broke his word and announced his policy initiative.

I guess it may be hard to understand that unions live and die by their word. We have to bargain collectively; we have to sign agreements; we have to live by undertakings. To break a signed agreement, to break your word, in our view is a serious matter. We are concerned that the minister, despite his assurances, despite his undertakings to us, will do whatever he wishes to do, as he did in the case of drug testing and in the whole question of bilateral renegotiation.

[*Traduction*]

Je ne veux pas me lancer dans un échange réthorique. Nous sommes en train d'examiner les choses, et nous allons déposer un rapport en toute bonne foi. Nous n'avons nullement l'impression d'être entravés. Nous avons entendu différentes choses un peu partout au pays. Si l'occasion se présente de négocier un accord bilatéral, qui est maintenant dépassé et qui favorise les Américains, ne devrions-nous pas la saisir?

M. Nolan: Monsieur Atkinson, depuis que je suis président du syndicat, j'ai peut-être participé à une trentaine de séries de négociations. Oui, nous le devrions. Mais ce que nous essayons de dire, c'est qu'il ne faudrait pas tout abandonner. Il y a, dans l'accord, des choses qui sont bonnes et des choses qui le sont moins. Nous devrions peut-être commencer par chercher à améliorer l'accord, plutôt que tout changer. Si nous changeons tout, et il semble que c'est vers cela que tend le gouvernement, tout ce que nous disons c'est qu'il y a toutes sortes de problèmes. . .c'est cela que nous voyons. Il y a bien sûr certains éléments qui doivent être améliorés cela va sans dire!

M. Atkinson: Dans ce cas, nous sommes sur la même longueur d'onde. C'est cela que nous avons entendu d'un bout à l'autre du pays. Si nous pouvions établir ces éléments de base, alors nous serions d'accord.

M. Schneider (Regina—Wascana): J'aimerais qu'on tire certaines choses au clair. Dans votre introduction, vous avez dit que le ministre n'a pas écouté votre position relativement au dépistage de drogue. Je n'ai pas très bien compris ce que vous vouliez dire.

M. Balnis: Lorsqu'est survenue toute la question des règles américaines en matière de dépistage de drogue et de la façon dont elles seraient appliquées au Canada, Transpots Canada a entrepris, avec la coopération des syndicats, un sondage dans les entreprises de transports maritimes, dans les compagnies aériennes et dans le secteur du camionnage. Nous nous sommes rencontrés et nous avons discuté du questionnaire qui devait servir à cette fin. L'entente écrite négociée entre le Congrès du Travail du Canada et le personnel du ministère des Transports prévoyait que nous mènerions le sondage. Nous devions ensuite compiler les résultats et en discuter pour déterminer ce qui allait se passer avant que le ministre n'annonce une quelconque initiative en matière de politique.

Les résultats du sondage sont revenus en janvier. Il n'y a eu aucune rencontre et, tout d'un coup, un beau jour, le ministre a publié son petit rapport de 12 pages annonçant ce qu'il allait faire face à toute cette question de l'abus de drogue au travail. Or, nous avions convenu de nous rencontrer et de discuter des résultats du sondage. Il a cependant choisi de ne pas tenir sa parole et d'annoncer sa nouvelle politique.

Il est peut-être difficile de comprendre que les syndicats n'ont qu'une parole. Il nous faut mener des négociations collectives, signer des ententes, respecter des engagements. En rompant un accord signé, le ministre a manqué à sa parole; selon nous, ce sont là des choses graves. Ce que nous craignons, c'est que le ministre, en dépit de ses promesses et de ses engagements, n'en fasse qu'à sa tête, comme ce fut le cas avec le dépistage de drogue et toute la question de la renégociation de l'accord bilatéral.

[*Text*]

There also was the issue of the smoking ban. The former minister had succeeded in convincing a Cabinet committee to go with a complete ban on smoking on all international flights. Just before Christmas, around this time last year, we were assured by his staff that there was a commitment, that it was a go. Two days later it was off. It has been delayed six months. No problem he said, it will happen in July of this year. All of a sudden we find out the companies are in there lobbying, particularly Canadian Airlines, and once again the rules are changed just as the Canadian letter to the minister said to delay it for three years. We turn around and say all the advice from these committees, from experts, is just being ignored by the minister, and we are very concerned in our dealings that we have to look at him and say: can we trust that person?

• 1015

Mr. Schneider: The reason I ask that question is because I sat on the committee that dealt with drug testing. I thought, after a fairly thorough review, that what the minister had agreed to in the end was not what one had the tendency to read about in the newspapers as to what was likely going to be the final outcome. I mention that because I think it ties directly into your predictions, which is essentially what your submission is. It is a prediction of all the things that are going to go wrong should certain things happen. You are making some assumptions. I am not privy to the arrangements you had with the minister with respect to who is going to talk to who, when. I was just involved in the process that led up to a process that I think you people support, everybody supports, with respect to drug testing in Canada, particularly in the sectors we were dealing with at that time. I was somewhat confused as to why you were saying he broke his word. It seemed you were saying that.

Mr. Balnis: I think we were referring to the process before his March paper, which then was referred to Scott, which then went through the public consultation procedure.

Mr. Schneider: Which is a good way to resolve the matter.

My next question is similarly disposed. I want to get your definition of cabotage. It is a question I wrote down quite a period of time ago, so maybe it has been defined. You had two aspects of the definition of cabotage. The first one I lost. Anyway, a simple question. What is your definition of cabotage?

Mr. Nolan: I think the question was open skies in cabotage. That is why there were two answers. What we see cabotage as being and what cabotage is is the right for a Canadian carrier to go into the United States with passengers on board to a destination, let those passengers off, take on more passengers and continue to a second destination in the United States with rights to pick up and drop traffic at all destinations.

Mr. Schneider: Just to explain what we have learned over the past little while, that if cabotage were to be allowed on the passenger system, from what I understand of the system right now, we would find that there are perhaps only

[*Translation*]

Il y avait également la question de l'interdiction de fumer. Le ministre précédent avait réussi à convaincre un comité du Cabinet d'approuver l'interdiction totale de l'usage du tabac sur l'ensemble des vols internationaux. Juste avant Noël l'an dernier, ses collaborateurs nous ont assurés qu'un engagement avait été pris, que cela allait se faire. Deux jours plus tard, c'était annulé. Tout a été retardé de six mois. Il n'y a pas de problème, nous avait-il dit: ça viendra en juillet de cette année. Tout d'un coup nous voyons les compagnies faire pression, surtout Canadien International et, de nouveau, on change ces règles... une fois de plus, on change les règles, et on repousse de trois ans l'entrée en vigueur, exactement comme le demandait Canadien dans sa lettre au ministre. À peine avons-nous le dos tourné que tous les avis des comités et des experts deviennent lettre morte pour le ministre, si bien que nous devons nous demander si nous pouvons lui faire confiance.

M. Schneider: Si je vous pose la question, c'est parce que j'ai siégé au comité qui s'est penché sur le dépistage des drogues. À l'analyse, il m'a semblé que ce à quoi le ministre avait finalement convenu n'était pas tout à fait ce qu'on a pu lire dans la presse. Je le mentionne, car cela concerne directement vos prévisions, car votre mémoire revient à formuler des prédictions. Vous anticipez tout ce qui pourrait aller mal dans certaines circonstances. Vous faites des suppositions. Je ne sais pas ce qui était convenu entre vous et le ministre en matière de concertation. Qui devait parler à qui, et quand? Je n'ai fait que participé à un processus décisionnel qui a débouché sur quelque chose que tout le monde au Canada approuve—y compris vous-même, je pense—en matière de dépistage de drogue au Canada, particulièrement dans les secteurs dont nous nous occupions à l'époque. Je n'ai pas très bien saisi pourquoi vous dites qu'il n'a pas tenu parole. C'est ce que vous semblez dire.

M. Balnis: Nous parlions du processus qui a précédé la publication de son document en mars, document qui a été ensuite envoyé à Scott avant de faire l'objet d'une consultation publique.

M. Schneider: Ce qui était une bonne façon de procéder.

Ma question suivante s'inscrit dans le même ordre d'idées. J'aimerais connaître votre définition du cabotage. C'est une question que j'avais notée il y a pas mal de temps, et il est possible que la définition a été donnée depuis. Votre définition semblait comporter deux points et je n'ai pas bien saisi le premier. Quoi qu'il en soit, ma question est simple, quelle est votre définition du cabotage?

M. Nolan: Je pense qu'il s'agissait de la politique d'ouverture des espaces aériens en matière de cabotage. C'est pourquoi il y avait deux réponses. Le cabotage est le droit, pour une compagnie canadienne, d'exporter des passagers aux États-Unis de les y déposer et d'en prendre d'autres vers une deuxième destination aux États-Unis; autrement dit, c'est le droit de débarquer et d'embarquer des passagers à toutes les escales.

M. Schneider: Permettez-moi de vous expliquer ce que nous avons appris ces derniers temps. Si l'on autorisait le cabotage dans le transport de passagers, dans l'état actuel du système on s'apercevrait qu'il n'y a peut-être que cinq ou six

[*Texte*]

five or six destinations in Canada that are worth anything to an American carrier from a cabotage point of view. If we were to get seriously into a cabotage series of negotiations, we would virtually convert the passenger service, however little is regulated now or however much is regulated now, into a totally open skies concept.

In trying to find a definition of open skies, as we have travelled across Canada, we find that the majority of people say they really do not know what the definition is. You can take it literally, which I do not think anyone supports. I thought I should give you that comment to show that if there are fears contained in your submission that are based on this committee's direction that it is going to support a totally unregulated skies system, Canada has much more to lose than to gain, so to speak. That is this particular individual's perspective of that issue.

You talk about the dangers, and the question in my mind is, do you feel there are dangers in the Canadian airline system in proceeding outside our borders? I am almost left with that impression, listening to you, in that you cite the reference to the loss of 440 jobs, given Air Canada's decision to drop the Singapore connection, although the fifth freedom question in that particular instance was reference to a stop in the United States and a stop having a return trip to another North American point. I do not think you had really addressed your preference or your position on that particular point.

Mr. Nolan: Our fear with the American market is we feel that no Canadian carriers will have the ability to break the hub system and get a market share in those lucrative cities. We might be able to get a market share in cities where we will have less interest to fly some of our bigger airplanes. We might have a lot of interest to fly DASH-8s but not to fly 767s. I think we have oversimplified when we talk about open skies. They are not open at all. The skies over the United States are not open at all.

• 1020

Mr. Schneider: I agree.

Mr. Nolan: Even though there are only four or five destinations that could interest some of the American carriers, our skies are wide-open because they could get whatever landing rights, whatever landing times, whatever departure times they wanted. All of that is open in Canada, whereas it is not open in the States.

Mr. Schneider: I dispute that, because it would have to be part of an agreement. An American airline just simply could not say tomorrow they are going to start doing business in Toronto and that a parallel strip should be built.

Mr. Nolan: What I am saying is that if we are talking about open skies there is no comparison between the openness of the two countries. There is absolutely no comparison possible. If we were able to go and negotiate, as I said earlier, I have negotiated on different levels—

Mr. Balnis: Just to back up, we were at a Transport Canada aviation forecast where a number of key officials from both Air Canada and Canadian attended. Air Canada's vice-president Vladimir Slavinsky got up and said there is

[*Traduction*]

destinations au Canada qui vaudraient la peine d'être exploitées par un transporteur américain. Si l'on ouvrait des négociations sérieuses sur le cabotage, on transformerait pratiquement le service passager, plus ou moins réglementé à l'heure actuelle, en un système totalement ouvert.

Pour ce qui est du concept ciel ouvert, nous avons constaté dans nos déplacements à travers le Canada, que la majorité des gens n'en possèdent qu'une notion assez floue. On peut la prendre au pied de la lettre, ce que personne ne souhaite réellement. Je dis cela pour vous montrer que, puisque vous semblez craindre que le comité adopte une position en faveur de la dérèglementation totale des espaces aériens, le Canada aurait beaucoup plus à perdre qu'à gagner dans un tel système. Voilà donc mon point de vue personnel sur la question.

Vous parlez des dangers pour les compagnies canadiennes à sortir de leurs frontières? C'est presque l'impression que j'ai retirée, en vous écoutant, puisque vous citez la perte de 440 emplois du fait de l'abandon, par Air Canada, de la ligne de Singapour. . . encore que la question de la cinquième liberté dans ce cas particulier concernait une escale aux États-Unis à l'aller et au retour. Vous n'avez pas vraiment exprimé votre préférence ou votre position à ce sujet.

M. Nolan: Notre crainte, pour ce qui est du marché américain, c'est que les transporteurs canadiens aient la possibilité de percer sur les réseaux d'apport et de se tailler une part de marché dans ces villes lucratives. Nous pourrions peut-être obtenir une part du marché dans les villes que nous ne serons pas intéressés à desservir avec nos avions gros porteurs. Il pourrait être intéresssant de les desservir avec des DASH-8, mais non avec des 767. Je pense qu'on a schématisé à l'excès en parlant de ciel ouvert. Le ciel des États-Unis n'est pas ouvert du tout.

M. Schneider: Je suis d'accord.

M. Nolan: Bien qu'il n'y ait que quatre ou cinq destinations susceptibles d'intéresser les compagnies américaines, notre ciel est grand ouvert, car elles peuvent obtenir tous les droits d'atterrissage qu'elles veulent, toutes les heures d'atterrissage et de décollage qu'elles veulent. Tout cela est ouvert au Canada, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis.

M. Schneider: Je ne suis pas d'accord, car il faudrait qu'elles négocient un accord pour cela. Une compagnie américaine ne peut pas simplement décréter qu'elle va ouvrir une liaison sur Toronto et qu'il faut y construire une nouvelle piste.

M. Nolan: Ce que je veux dire, c'est que lorsqu'on parle de libéralisation des espaces aériens il n'y a pas de comparaison entre le degré d'ouverture dans les deux pays. Ce n'est pas du tout la même chose. Si nous pouvions aller négocier—comme je l'ai dit tout à l'heure, j'ai négocié à divers niveaux. . .

M. Balnis: Pour revenir un peu en arrière, nous avons assisté à une réunion de planification en matière de transports aériens au ministère des Transports, réunion à laquelle assistait aussi un certain nombre de hauts

[*Text*]

going to be one airline; it is going to be Air Canada. Then right after lunch the vice-president from Canadian, who had a speech delivered by another Canadian representative, said there are going to be two airlines or no airlines.

We are concerned that in the space of five years, since 1985, the executives of our airlines have not been sure what they are going to be doing. We are very concerned that air transportation will be left in their hands, where they make mistakes, and that essential services for this country—which we are dependent upon for our jobs—essential air services for the survival of our country are going to be left to private companies, who are starting to make mistakes. Actually, at times you begin to think they really do not know what they are doing and do not know what they want.

Canadian and Air Canada have now staked out opposite positions. We are wondering, have they staked out opposite positions to gain something else through this process? Air Canada seems to have come out and said they now want 49% foreign ownerhship.

Mr. Schneider: They did not say that; they said that it would not be harmful.

Mr. Angus: Gentlemen, in your brief you give us some comparisons between flight attendants' wages and flight attendants' monthly maximum schedule. Most of the travelling public do not understand that the prime role of flight attendants is something other than being a glorified waiter or waitress in the air. Their main role is ensuring the safety of the passengers, particularly in the event of an emergency situation.

Do you have comparisons in terms of onboard crew sizes? I think Air Canada on some of the legs have dropped one crew member per trip. I cannot remember if they have gone from four to three or five to four or what, but when you have a full load situation that certainly creates additional pressure, because at the end of a long flight or series of short flights they are not going to be that swift, if I can put it that way, in the event of a forced evacuation or what have you. Do you have any comparison of what the experience has been in the United States versus the experience in Canada post-deregulation?

Mr. Balnis: Richard will answer the question on the crew sizes, but there is already one regulatory difference: Transport Canada requires one flight attendant per forty seats; the U.S. requires one flight attendant per fifty seats. That is a difference.

• 1025

Our understanding is that the U.S. Federal Aviation Administration is beginning a process of discussions with the Europeans to harmonize such technical standards. In our view, the U.S. standard in terms of the minimum required crew is already below ours.

Richard has some explanations on those particular areas where flight members are dropped.

[*Translation*]

responsables d'Air Canada et de Canadien. Le vice-président d'Air Canada, Vladimir Slavinsky, s'est levé et a déclaré qu'il n'y aurait plus qu'une seule compagnie: Air Canada. Ensuite, après le déjeuner, le vice-président de Canadien, qui a fait lire un discours par un autre représentant de la compagnie, a déclaré qu'il y aurait deux compagnies, ou pas de compagnie du tout.

Nous sommes inquiets parce qu'au cours des cinq dernières années, depuis 1985, les dirigeants de nos compagnies aériennes semblent avancer à l'aveuglette. Nous craignons qu'on remettre entre leurs mains le transport aérien, qu'ils commettent des erreurs et que les services essentiels pour notre pays—dont dépendent nos emplois—des services essentiels pour la survie de notre pays, soient laissés aux compagnies privées qui commencent à commettre des erreurs. D'ailleurs, parfois, on a l'impressions qu'elles ne savent pas ce qu'elles font ni ce qu'elles veulent.

Canadien et Air Canada ont maintenant adopté des positions contraires. Nous nous demandons si elles n'ont pas quelque chose à y gagner. Air Canada semble désormais souhaiter être possédée à 49 p. 100 par des intérêts étrangers.

M. Schneider: La compagnie n'a pas dit cela; mais simplement que ce ne serait pas néfaste.

M. Angus: Messieurs, dans votre mémoire vous donné quelques comparaisons entre les salaires du personnel de bord et le temps de travail mensuel maximal. Le public en général ne sait pas que les agents de bord sont plus que des serveurs ou serveuses glorifiés. Ils ont pour rôle premier d'assurer la sécurité des passagers, particulièrement en situation d'urgence.

Avez-vous des comparaisons sur la taille des équipages? Je crois savoir qu'Air Canada, sur certaines lignes, a réduit l'équipage d'une personne. Je ne me souviens plus si l'on est passé de quatre à trois ou de cinq à quatre, mais lorsque l'avion est plein, cette réduction occationne certainement une tension supplémentaire, parce qu'à la fin d'un long vol ou d'une série de vols brefs, l'équipage ne serait plus aussi alerte, si je puis dire, dans l'éventualité d'une évacuation d'urgence ou de n'importe quelle situation du genre. Avez-vous des comparaisons intéressant la taille des équipages aux États-Unis et au Canada après la déréglementation?

M. Balnis: Richard répondra à la question sur le nombre des agents de bord, mais il y a déjà une différence règlementaire: Transports Canada exige un agent de bord pour 40 places; aux États-Unis, c'est un agent pour 50 places. C'est une différence.

Nous croyons savoir que la FAA va entamer des négociations avec les Européens en vue d'harmoniser ces normes techniques. Quant à nous, la norme américaine quant à l'équipage minimal requis est déjà inférieure à la nôtre.

Richard va vous expliquer les réductions d'équipage.

[*Texte*]

Mr. Nolan: In Air Canada's collective agreement, we have manning by load: depending on the number of passengers, the size of the crew will either go up or down. The 1:40 ratio is always adhered to, obviously—it is the law—and passengers will be taken off in order to comply with the law.

It often happens that we have flights that go short-crewed. That is part of the beast. If for one reason or another there are fewer people available and more people who are not on the flight, or more passengers show up at the last second, it is something we live with.

You are right, we have been lucky in Canada. We have a good record. When an accident happens, the real role of the flight attendant comes to the surface.

The Chairman: Thank you very much, and thanks to our witnesses for giving some additional time and providing an opportunity for our committee to explore further into the brief. I appreciate your presence here this morning. Although I cannot say that I necessarily agree with it, I think the cartoon on the cover is absolutely great. Thank you.

I am about to adjourn the committee, but I would ask the committee members to stay behind for five minutes while we deal with our upcoming business in Washington.

The committee is adjourned until 3.30 p.m. today in Room 253-D.

[*Traduction*]

M. Nolan: La convention collective d'Air Canada prévoit que l'équipage est fonction du coefficient de remplissage: le nombre d'agents de bord diminue ou augmente donc selon le nombre de passagers. Le rapport de 1 pour 40 est toujours respecté, puisqu'il est inscrit dans la loi, et l'on fera même descendre des passagers s'il le faut pour respecter la loi.

Il arrive souvent que l'équipage soit en sous-effectif. On n'y peut rien. Si, pour une raison ou pour une autre, il n'y a pas assez d'agents de bord disponibles, ou que de nouveaux passagers se présentent à la dernière minute, nous nous faisons une raison.

Mais c'est vrai, nous avons de la chance au Canada. Jusqu'ici ça va. Et en cas d'accident, on voit alors le véritable rôle de l'équipage de bord.

Le président: je vous remercie, et merci à nos témoins de nous avoir accordé un peu plus de temps et permis aux membres du comité d'explorer plus avant leur mémoire. Nous avons apprécié votre présence ce matin. Je trouve très bon le dessin sur la couverture, même si je ne suis nécessairement d'accord. Merci.

Je vais lever la séance, mais je demanderais aux membres du comité de rester cinq minutes afin que nous parlions de notre prochain voyage à Washington.

La séance est levée jusqu'à 15h30 aujourd'hui, salle 253-D.

AFTERNOON SITTING

• 1601

The Vice-Chairman: We can resume consideration of the Canada-United States air transport services.

We have before us the Alliance of Canadian Travellers' Associations, with Mr. Jeffrey Baskwill, executive director, and Mr. Doug Crozier, legal counsel. Welcome, gentlemen. First off, our apologies for being late due to the vote that was held and so on, and trying to get other arrangements made. I do apologize for the delay. We certainly look forward to your presentation.

Mr. Jeffrey Baskwill (Executive Director, Alliance of Canadian Travellers' Associations): I have some apologies too, Mr. Chairman. I arrived in Ottawa only this morning after three weeks out of the country, and our presentation at that time was not finalized, so there is no French translation. We will be glad to make one available to you.

As you said, I am the executive director of ACTA, the Alliance of Canadian Travellers' Associations. I have been in the travel business for about 20 years. Mr. Crozier restricts his practice to matters relating to the travel industry. I apologize also that our vice-president of aviation, Mr. Bill McGuire, could not be here, because he could have contributed 30 or 40 years' of experience in the industry.

Let me tell you first about ACTA. We are an umbrella organization of about 3,500 members, 2,000 of which are retail travel agents. We are the only association of its kind in Canada and we operate from coast to coast. So within this

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: Nous pouvons reprendre l'étude sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Nous entendons l'Alliance canadienne des Associations touristiques, représentée par M. Jeffrey Baskwill, directeur exécutif, et M. Doug Crozier, conseiller juridique. Soyez les bienvenus, messieurs. Pour commencer, je vous prie d'excuser notre retard, qui est dû à un vote et au temps qu'il nous a fallu pour réorganiser nos travaux. Toutes mes excuses. Nous sommes impatients d'entendre votre exposé.

M. Jeffrey Baskwill (directeur exécutif, Alliance canadienne des associations touristiques): J'ai moi aussi des excuses à vous présenter, Monsieur le président. Je ne suis arrivé à Ottawa que ce matin, après trois semaines à l'étranger, et notre mémoire n'était pas prêt avant mon départ, si bien que nous n'en avons pas de traduction française. Nous nous ferons un plaisir de vous la remettre ultérieurement.

Comme vous l'avez dit, je suis le directeur exécutif de l'Alliance canadienne des associations touristiques. Cela fait 20 ans que je m'occupe de voyages. Le Cabinet de M. Crozier se spécialise dans le domaine de l'industrie touristique. Je regrette également que notre vice-président, chargé du transport aérien, M. Bill McGuire, n'ait pu venir, car il aurait pu vous faire profiter de ses 30 ou 40 années d'expérience dans le domaine.

Permettez-moi d'abord de vous dire quelques mots sur l'ACAT. Nous sommes une organisation-cadre groupant près de 3,500 membres, dont 2,000 sont des agents de voyages détaillants. Nous sommes la seule association du genre au

[*Text*]

umbrella organization we try to cover all facets of the travel and hospitality industry. But today I am not purporting to speak for those members who may have a different position from the one we are going to state on behalf of our retail travel members.

I provided for you a fairly lengthy submission, and I propose to give you just a brief outline of it and then we would be delighted to answer any questions there may be.

We feel there is need for a new bilateral agreement. After all, the document we are considering was first put together in 1966 and there was a major revision in 1974. It does seem that the time has arrived when the present agreement has been outstripped and we should be doing something about a new undertaking.

We think there is now inequitable access to each other's scheduled markets, and we go into that in some length in our presentation. We think the advent of the free trade agreement is a further incentive to amend the present agreement. It has been noted by some that there is a blurring of the charter and schedule activities, and this distinction should be made clearer.

There is also coming into play the regulation of the reservation systems. We are faced with a situation where American systems are readily being made available in Canada and we think the time has come when those reservation systems should be regulated. Likewise, they should look at smoking rules which should not be unilateral. We think they should be discussed as a bilateral.

We then might look to our principal motivation. We think that Canadian interests—that is, consumer, business and labour and not just corporate interests, pure and simple—have to be examined. It is important, we think, for the preservation of a viable, competitive air industry that is responsible to Canadian needs. That is important but it is not its sole objective. We must look at long-term and not short-term effects.

• 1605

So open skies in principle meets with our favour, provided that open skies includes both the opening of the skies to transborder traffic without limitation and cabotage. In principle, ACTA will support anything that opens up business opportunities for Canadian businesses and more efficient and economic travel opportunities for Canadian passengers. If open skies accomplishes this objective at a cost that is less than the benefit, it will deserve ACTA's support.

Unfortunately, we cannot reach that conclusion, at least not yet. Everyone would benefit from a reasoned analysis of the Royal Commission on National Passenger Transportation, which has been referred to as *On the Move*, and of the international air policy review, both of which are now in progress.

[*Translation*]

Canada et nous sommes présents d'un bout à l'autre du pays. Nous essayons, au sein de cette organisation-cadre, de couvrir tous les aspects du secteur tourisique, à savoir les voyages et l'hébergement-restauration. Mais je ne prétends pas, aujoud'hui, m'exprimer au nom de ceux de nos membres qui peuvent épouser une position différente de celle que je vais formuler au nom de nos membres agents de voyages.

Je vous ai remis un texte relativement long et j'ai l'intention de ne le survoler que brièvement, avant de me mettre à votre disposition pour répondre à vos questions.

Nous pensons qu'un nouvel accord bilatéral s'impose. Après tout, l'accord actuel a été conclu en 1966, avant d'être considérablement remanié en 1974. Il semble que le moment soit venu d'en négocier un autre sur de nouvelles bases.

Nous considérons que l'accès aux marchés des services à horaire fixe est actuellement inéquitable, et nous traitons ce point assez longuement dans notre mémoire. Nous pensons que l'avènement du libre-échange constitue une raison de plus de modifier l'entente actuelle. Certains ont fait valoir que les services à horaire fixe et les services nolisés ne sont pas délimités de façon suffisamment claire, et nous pensons qu'il faut y remédier.

Il y a également le problème de la réglementation des systèmes de réservation. Aujourd'hui, les systèmes américains sont facilement accessibles par les voyageurs canadiens, et nous pensons que le moment est venu de les réglementer. De même, la réglementation concernant l'usage du tabac ne devrait pas être unilatérale, mais devrait faire l'objet de discussions bilatérales.

Nous abordons ensuite notre motivation principale. Nous pensons que les intérêts canadiens—à savoir les intérêts des consommateurs, des commerces et des syndicats doivent aussi être pris en compte, et pas uniquement celui des compagnies. Il importe, à notre sens, de préserver une industrie du transport aérien qui soit viable et compétitive tout en répondant aux besoins des Canadiens. C'est important, mais ce n'est pas notre seul objectif. Il faut réfléchir aux répercussions à long terme et ne pas vous préoccuper seulement de l'immédiat.

Par conséquent, nous sommes en faveur de l'ouverture du ciel, à condition que celle-ci englobe à la fois le traffic trans-frontière, sans aucune forme de restriction, et le cabotage. Par principe, l'ACAT est favorable à tout ce qui ouvre de nouvelles perspectives commerciales aux entreprises canadiennes et de nouvelles possibilités de voyage, pratiques et économiques, aux passagers Canadiens. Si la libéralisation permet d'atteindre cet objectif à un coût inférieur à l'avantage qu'elle apportera elle recevra le soutien de l'Alliance.

Malheureusement, nous ne pouvons pas tirer cette conclusion, du moins pas encore. Tout un chacun aurait intérêt à pondérer le contenu du rapport de la Commission royale sur un système national de transport de passagers, qu'on appelle parfois *On the Move* et de l'étude de la politique internationale, deux documents encore en cours de préparation.

[*Texte*]

It seems to us that there is nothing on the public agenda that forces the issue onto the scene right now. There is the need, as I said a moment ago, to get the CRS regulation in place first. There are unquestionably benefits to open skies, but there are also some negatives. Perhaps in the fullness of time there will be enough answers to the outstanding questions to allow ACTA to support open skies. At present there are not.

Our concerns are about ten in number:

We feel there is a need for two or more competing carriers in Canada and there is a prospect of a threat to this minimum requirement posed by open skies. The initial upsurge in competition may result in mid-to long-term reduction in competition.

We are concerned that few, if any, Canadian cities will become hubs. Rather, they will become the end of spokes. There is the possible exception that Toronto might be a hub, but generally speaking we believe that Canadian cities will be at the end of the spokes of a hub.

Theoretical benefits of Canadian carrier access to U.S. markets may be illusory, as they will have to fight in a reasonably mature market for gates, consumer and trade profile, and a share of the market. The threat to Canadian unity of increased north-south links at an expense of east and west links also causes some concern.

The national transportation policy is presently under review, and as I said a moment ago, we feel that study should be completed. There are also the provisions of article 7 of the Chicago Convention, which we deal with in our presentation. We feel that the government has to have the support of the Canadian carriers, the unions and so on—all aspects of the community.

There is a need to integrate consumer protection and business practices legislation in both federal jurisdictions. There is quite a dichotomy at the moment between the regulations in effect in the United States and those in Canada.

ACTA has had a lot to say about the goods and services tax, particularly as that tax relates to transborder travel. While we have not had much success in arguing that, we feel that over the years there will have to be some examination of that problem. It has been suggested that code sharing, when two airlines share routes, might be a solution. We are not sure that is a solution.

If it is decided that we are to go into open skies fairly soon, we hope that there would be a gradual opening of this, that there would be regulation of passenger funds, and that we would ensure that Canada gets something of substantial benefit in return for expected reduction in its 95% share of the transborder charter market.

On computer reservation systems, we believe there is need for regulation. We should establish the Canadian rules first and then incorporate as many as possible into the bilateral.

[*Traduction*]

Il ne nous semble que rien qui presse. Comme je l'ai dit tout à l'heure, il convient d'abord de réglementer les systèmes de réservation. Il y a sans aucun doute des avantages au concept ciel ouvert, mais il y a également quelques inconvénients. Peut-être possèderons-nous, d'ici quelque temps, suffisamment de réponses aux questions encore en suspens pour que l'ACAT puisse se prononcer en faveur de l'ouverture, mais tel n'est pas encore le cas.

Nos préoccupations portent sur dix points.

Nous pensons qu'il doit exister au Canada deux transporteurs concurrents ou plus, alors que le ciel ouvert risque de n'en laisser subsister qu'un seul. La poussée concurrentielle initiale pourrait bien laisser la place à une réduction de la concurrence à moyen ou à long terme.

Nous craignons que peu de villes canadiennes, s'il y en a jamais, deviennent des plaques tournantes. Elles occuperont plutôt l'extrémité des lignes d'apport. Il n'y a guère que Toronto qui pourrait faire exception et devenir une plaque tournante, mais nous pensons que, de façon générale, les villes canadiennes seront à la périphérie des réseaux d'apport.

Les avantages théoriques de l'accès au marché américain pour un transporteur canadien pourrait bien s'avérer illusoires, car nos compagnies, pour obtenir des portes d'embarquement, des clients pour avoir pignon sur rue et décrocher une part du marché, devront se battre dans un marché déjà passablement mûr. La menace pour l'unité canadienne que représente des liaisons nord-sud plus nombreuses au détriment des liaisons est-ouest n'est pas sans susciter quelque inquiétude.

La politique nationale en matière de transport est actuellement en cours de réexamen et, comme je viens de le dire, nous pensons qu'il faut attendre que cette étude soit terminée. Il y a également les dispositions de l'article 7 de la convention de Chicago, dont nous parlons dans notre mémoire. Nous considérons que le gouvernement doit avoir l'appui des transporteurs canadiens, des syndicats etc.—bref de toutes les strates du milieu.

Dans les deux pays, il faut harmoniser les législations fédérales en matière de protection du consommateur et de pratiques commerciales. En effet, la réglementation canadienne à cet égard diffère de celle des États-Unis.

L'ACAT a eu beaucoup de choses à dire sur la taxe sur les produits et services, surtout au sujet de son application aux voyages transfrontières. Bien que nous n'ayons guère été écouté jusqu'à présent, nous pensons qu'il faudra revoir ce problème ultérieurement. Certains considèrent que la solution pourrait résider dans le partage de passagers, lorsque deux compagnies aériennes se partagent une liaison. Nous n'en sommes pas certains.

Si l'on doit procéder à la libéralisation des espaces aériens assez rapidement, nous espérons qu'il y aura une phase de transition, une réglementation concernant les fonds de passagers et que l'on veillera à ce que le Canada obtienne quelque chose de substantiel en échange de la réduction prévisible de sa part de 95 p. 100 du marché nolisé transfrontalier.

Pour ce qui est des systèmes de réservation informatiques, nous pensons qu'une réglementation s'impose. Il conviendrait d'arrêter les règles canadiennes d'abord, puis d'en incorporer autant que possible dans un accord bilatéral.

[*Text*]

On non-smoking, we hope that this laudable objective will be addressed in the bilateral talks and that there should be an avoidance of unilateral imposition, but to allow for unilateral declaration.

Mr. Chairman, I hope that has given you an outline of what we say in our presentation, which is considerably more lengthy. As I said, Mr. Crozier and I will be glad to attempt to answer any questions.

• 1610

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Baskwill. I would like to start the questioning with Mr. Angus, please.

Mr. Angus: Gentlemen, I want to thank you for appearing before us and for giving us your comprehensive overview of how the alliance views the subject-matter. Certainly this committee has heard over the last two and a half weeks that very few people—there is the odd exception—support cabotage, certainly full cabotage. Some support a limited cabotage, or what we have been calling on-line cabotage: the ability of a carrier to start off in Canada, if it was a Canadian carrier, and to make two stops in the United States, one being an intermediary stop allowing to pick up Americans and then transport them on to a final destination. Do you have any thoughts on that?

Mr. Baskwill: I will ask Mr. Crozier to coment. The trouble with cabotage is that it is not a one-way thing; you could have the involvement of foreign airlines and so on.

Mr. Angus: This is assuming that the narrow view of article 7 of the Chicago Convention is not upheld.

Mr. Baskwill: Right.

Mr. Doug Crozier (Legal Counsel, Alliance of Canadian Travellers' Associations): I think our concern, Mr. Angus, would be for the overall cost-benefit analysis. I am afraid we are not as able to access the statistics as the carriers and a lot of the other people who have appeared before you. We have not come to any conclusion as to whether limited cabotage would give enough benefits with the safeguards we feel are necessary to meet our concerns or whether it still would be posing as much of a concern on these ten points as would unlimited cabotage. I am afraid we do not have a conclusion on the half-pregnant alternative.

Mr. Angus: Let me do a two-part question on one of the other options. The other option is some additional north-south point-to-point: one Canadian city and one American city, in some cases served by one carrier and in other cases served by a carrier from both countries. The first part of the question is what is the alliance's position on that as a means of improving the existing bilateral? Secondly, what is the ramification of providing some additional point-to-point

[*Translation*]

Pour ce qui est de l'usage du tabac, nous espérons que cet objectif louable sera abordé dans les négociations bilatérales et que l'on évitera d'imposer unilatéralement l'interdiction de fumer, tout en autorisant une déclaration unilatérale.

Monsieur le président, j'espère que cela vous donne un aperçu du contenu de notre mémoire, qui est beaucoup plus complet que mon exposé. Comme je l'ai dit, nous serions heureux, M. Crozier et moi-même, de pouvoir répondre à vos questions.

Le vice-président: Merci beaucoup M. Baskwill. J'aimerais d'abord donner la parole à M. Angus.

M. Angus: Messieurs, permettez-moi de vous remercier d'être venus témoigner, et nous donner le point de vue de l'ACAT sur la question. De tous les témoins que nous avons entendus depuis deux semaines et demie, très peu se sont déclarés en faveur, du cabotage, et surtout pas d'un cabotage entièrement ouvert. Certains sont favorables au cabotage limité, qu'on appelle également cabotage sur réseau. Cette formule permettrait à un transporteur de partir du Canada, dans le cas d'un transporteur canadien, et de faire deux escales aux États-Unis, la première pour embarquer des passagers américains et les transporter jusqu'à une destination finale. Quel est votre point de vue à ce sujet?

M. Baskwill: Je vais laisser à M. Crozier le soin de vous répondre. Le problème avec le cabotage, c'est qu'il va dans les deux sens et que des compagnies aériennes étrangères pourraient très bien faire la même chose au Canada.

M. Angus: À condition que les restrictions imposées par l'article 7 de la Convention de Chicago ne soient pas maintenues.

M. Baskwill: C'est exact.

M. Doug Crozier (conseiller juridique, Alliance canadienne des Associations touristiques): Je crois, M. Angus, que nous avons quelques craintes à propos de l'analyse coûts-avantages globale. Malheureusement, nous n'avons pas aussi facilement accès aux statistiques que les transporteurs et bon nombre des témoins que vous avez entendus. Nous ignorons si un cabotage limité nous conférerait suffisamment d'avantages tout en maintenant les garanties que nous jugeons nécessaires, ou s'il présenterait, au même titre que le cabotage illimité, tous les risques que nous avons évoqués dans ces dix points. J'ai bien peur de ne pas être en mesure de trancher cette alternative incertaine.

M. Angus: Permettez-moi de vous poser une double question au sujet d'une de ces deux possibilités, celle qui consiste à autoriser des liaisons nord-sud supplémentaires entre deux points. Dans certains cas, une ville canadienne et une ville américaine seraient desservies par un même transporteur et, dans d'autres cas, elle le serait par un transporteur des deux pays. Tout d'abord, j'aimerais savoir ce que pense l'ACAT de cette façon d'améliorer l'accord

[*Texte*]

services to the domination of the charter vacation market by Canadian carriers? Is there a danger that if we allow additional scheduled services between Canada and the United States, irrespective of who the carrier is, the charter vacation market will at least be diminished, if not endangered?

Mr. Crozier: I think the alliance would agree that some limited opening of the north-south would be an improvement because it is going to offer Canadian passengers greater efficiencies and greater access to American points. As long as it is reasonably limited and as long as it does not jeopardize the points we have identified, the increased efficiency and the increased access is going to be something we could support.

Yes, it is going to be at the expense of some of the charter market that is now 95% or 96% controlled by Canadian carriers, but this is part of the give-and-take process of the negotiations. We acknowledge that as Canadian carriers we are going to lose some portion of that acknowledged dominance. As we say later on in our paper, we have to get something in return for it. We are prepared to see some sacrifice in the north-south charter market. We would like to get something in return.

Mr. Angus: Given the series of bankruptcies and what have you that has happened in both the travel agency and the charter airline business in the last little while, are we down to a reasonable capacity now? Will any change in the bilateral deal only with any surplus? Or is there a danger that we will precipitate some more bankruptcies?

Mr. Baskwill: I do not think immediately any more are going to be precipitated because it is down, as you suggested, to a reasonable amount. There has been considerable overcapacity in the market, which has brought about some of the problems. We have had companies that were not well financed. Those who remain appear to be reasonably strong. Of course we would like to see something of a reversal in this charter market. I am sure the Minister of Tourism would be very happy if the Americans started to fly charter flights into Canada to bring some people here.

• 1615

Mr. Angus: A number of the convention markets, like Edmonton, Quebec City, Halifax, argued before this committee that in fact one of the reasons they wanted some kind of open skies was to allow for that to occur to a greater extent.

Mr. Crozier: One concern we do have dealing with the bankruptcy issue concerns the impact on the three provincial Travel Industry Act funds. They are industry-funded in Ontario, Quebec and British Columbia. As most of them I

[*Traduction*]

bilatéral existant? Deuxièmement, quelles conséquences l'autorisation de liaisons supplémentaires entre deux points aurait-elle sur la position dominante dont jouissent actuellement les transporteurs canadiens sur le marché des vols nolisés? En autorisant des transporteurs de n'importe quel pays à offrir des vols réguliers supplémentaires entre le Canada et les États-Unis, ne risque-t-on pas de porter préjudice, voire de mettre en danger le marché des voyages organisés?

M. Crozier: Pour l'Alliance, une ouverture limitée des liaisons nord-sud serait une amélioration, étant donné que les passagers canadiens pourraient accéder plus facilement à un plus grand nombre de villes américaines. Tant que cette ouverture demeure raisonnablement limitée et qu'elle n'est pas contraire aux points que nous avons soulignés, nous sommes favorables à une meilleure efficacité et à un meilleur accès.

Bien entendu, cela se ferait aux dépens du marché des vols nolisés qui sont actuellement contrôlés à 95 ou 96 p. 100 par des transporteurs canadiens, mais, dans toute négociation, il faut savoir donner pour recevoir. Nous savons que les transporteurs canadiens perdront une partie de ce marché où ils ont actuellement une position dominante. C'est pourquoi, comme nous le disons un peu plus loin dans notre mémoire, nous devons recevoir quelque chose en échange. Nous sommes prêts à consentir à quelques sacrifices sur le marché des vols nolisés nord-sud, mais, nous nous attendons à recevoir d'autres avantages en échange.

M. Angus: Suite à la série de faillites et de difficultés qui ont secoué récemment les agences de voyage et les compagnies nolisées, avons-nous désormais atteint une capacité raisonnable? Est-ce que toute modification de l'accord bilatéral ne touchera que l'excédent? Ou risque-t-on que cela entraîne d'autres faillites?

M. Baskwill: Je ne prévois pas d'autres faillites dans l'immédiat, car, comme vous l'avez dit, le marché a été réduit à une capacité raisonnable. C'est la surcapacité énorme du marché qui a été à l'origine des problèmes. Certaines compagnies étaient sous-financées. Celles qui ont subsisté semblent être assez fortes. Bien entendu, nous souhaiterions la réciprocité sur le marché des vols nolisés. Je suis certain que le ministre du Tourisme serait ravi que les Américains organisent des vols nolisés qui amèneront de nombreux visiteurs au Canada.

M. Angus: Des représentants d'un certain nombre de villes de congrès, comme Edmonton, Québec et Halifax, ont affirmé dans leurs témoignages devant le comité, qu'elles étaient notamment favorables à l'ouverture des espaces aériens, justement parce que cela permettrait d'attirer un plus grand nombre de visiteurs américains au Canada.

M. Crozier: En ce qui a trait aux faillites, nous nous inquiétons des répercussions sur les trois Fonds provinciaux relevant de la Loi sur les agences de voyage. En Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique, ces fonds sont financés

[*Text*]

think now stand, those funds can be accessed by consumers who lose money because of the bankruptcy of an airline if they have purchased the ticket through a travel agency registerd in that province.

Therefore, there now exists a risk that these industry-funded funds in the three Canadian provinces would be depleted by the bankruptcy of an American carrier. The greater the impact of an American carrier bankruptcy, the greater the impact on the provincial funds. If you have open skies you are going to have a greater presence of American carriers in these three provinces and therefore, presumably more Canadians flying on the U.S. carriers and a potentially a greater risk to the provincial funds. We make this very point in the need to look at integrating consumer protection laws and business practices laws. Do we know what the impact on the three funds is going to be if there is greater access by American carriers to Canadian consumers?

Mr. Angus: An interesting point, because as a former member of the Ontario legislature I was the NDP critic for tourism dealing with that first-ever act back in what, 1975?

Mr. Crozier: 1974.

Mr. Angus: What about the fifth freedom?

Mr. Comuzzi: It sounds like a minister.

Mr. Angus: That is right. I am waiting to be in Audrey's Cabinet, actually.

What about the benefits to Canada if we allowed fifth freedoms—a Canadian carrier being able to go from a Canadian city to an American city to a Mexican city, or to a South American city and obviously the reverse, an American carrier being able to do U.S., Canada and beyond? Are there any benefits, any drawbacks?

Mr. Baskwill: Certainly some benefits to the passengers, who could probably fly without having to make connections in the United States. Do you see any financial problem?

Mr. Crozier: I keep going back to the overall cost-benefit. Yes, there are definitely benefits. Canadian companies trying to make use of the free trade agreement and the pending free trade agreement with Mexico, in your example, are going to benefit. As the trend towards globalization in the three major markets is furthered, Canadian companies are going to benefit, unquestionably, but at what cost? We do not know because we feel it is premature to make a decision until the Royal Commission on National Passenger Transportation has reported and the International Air Policy Review has reported, because they are both looking at these issues. Maybe they have some

[*Translation*]

par l'industrie. Selon les modalités actuelles, je crois que les consommateurs peuvent être dédommagés à partir de ces fonds lorsqu'ils perdent de l'argent à la suite de la faillite d'une compagnie aérienne, à condition qu'ils aient acheté leurs billets par l'intermédiaire d'une agence de voyage inscrite dans la province.

Par conséquent, les Fonds constitués dans ces trois provinces canadiennes risqueraient de subir le contrecoup de la faillite d'un transporteur américain. Plus la faillite du transporteur américain serait grave, plus les Fonds provinciaux seraient touchés. L'ouverture des espaces aériens entraînera une plus grande présence des transporteurs américains dans ces trois provinces, ce qui contribura probablement à augmenter le nombre de passagers canadiens empruntant les vols des transporteurs américains et, par conséquent, à accroître les risques encourus par les fonds provinciaux. Nous voulons souligner par là la nécessité d'intégrer les lois de protection des consommateurs et les lois régissant les pratiques commerciales. Savons-nous à quoi ces trois fonds seront exposés si l'on facilite l'accès des consommateurs canadiens aux transporteurs américains?

M. Angus: Voilà une remarque qui m'intéresse, car j'étais moi-même critique NPD pour le tourisme au parlement de l'Ontario, lorsque cette loi a été adoptée pour la première fois, en 1975 je crois.

M. Crozier: En 1974.

M. Angus: Et les droits de cinquième liberté?

M. Comuzzi: On dirait un ministre.

M. Angus: Exactement. J'attends le jour où je ferai partie du cabinet de Audrey.

Quels seraient les avantages pour le Canada d'autoriser des droits de cinquième liberté, c'est-à-dire de permettre à un transporteur canadien de se rendre, à partir d'une ville canadienne, à une ville américaine, puis à une ville mexicaine ou sud-américaine et, bien entendu, d'autoriser un transporteur américain transportant des passagers des États-Unis à faire escale au Canada avant de se rendre ailleurs? Quels en sont les avantages et les inconvénients?

M. Baskwill: Il y aurait certainement des avantages pour les passagers qui n'auraient pas à prendre de correspondance aux États-Unis. Est-ce que vous y voyez certains problèmes financiers?

M. Crozier: Je reviens toujours à la question des coûts-avantages. Il est certain qu'il y aurait des avantages. Les sociétés canadiennes, qui essaient de tirer partie de l'entente de libre-échange avec les États-Unis et de la prochaine entente avec le Mexique, seraient certainement gagnantes. Si la tendance à l'internationalisation se poursuit sur les trois marchés principaux, les sociétés canadiennes seraient sans aucun doute gagnantes, mais à quel prix? Nous ne le savons pas, car nous estimons qu'il est prématuré de prendre une décision tant que les deux organismes qui étudient ces questions—en l'occurrence, la Commission royale d'enquête sur un système national de transport de passagers pour le 20e

[*Texte*]

answers. We do not. We can identify that there is a potential downside. We can identify a potential upside. We have not been able to quantify if the cost is greater than the benefit.

Mr. Angus: Other witnesses have suggested that no negotiations should occur until after the royal commission has reported and the task force has reported. Does the alliance have a position on that?

Mr. Baskwill: We believe there should be no negotiations until those two reports come in. We do not see the urgency, why we cannot wait for those reports. We think they would be valuable.

Mr. Crozier: We make the point in the presentation that air services were left out of the free trade agreement in 1986 to 1988. For the sake of a few more months to get these reports in and to analyze them, there seems to be nothing on the public agenda that forces the issue to a decision right now.

Mr. Schneider: Just to facilitate the presentation that is made here by ACTA, Mr. Chairman, they expressed concern that they did not have their submission in the French language. We would normally interpret theirs as a matter of course anyway, would we not?

The Vice-Chairman: That is my understanding.

Mr. Schneider: I just wanted to save you some work.

I too would like to welcome both of you here. I have a series of questions, none of them, I think, very deep. To start with, you did indicate that the agreement is outdated and should be amended, but now you are saying that it should not be amended until the royal commission and the International Air Policy Review have occurred. But it is my understanding the Royal Commission on National Passenger Transportation will likely take another year or so, rather than months. Is that correct?

• 1620

Mr. Baskwill: When is the final date?

Mr. Crozier: It was our understanding that it was going to be finished more quickly. I think the public hearings portion of their sittings has now wound up. That is my understanding. They are at the report-drafting stage.

Mr. Schneider: That was a question of the chair.

A voice: An interim report in the spring of 1991 with a final report in another year or so.

[*Traduction*]

siècle et le Groupe d'étude de la politique sur le transport aérien international—n'ont pas déposé leurs rapports. Ils auront peut-être des réponses à proposer. Nous n'en avons pas. Nous pouvons simplement dire qu'il y a des risques, mais qu'il y a aussi des avantages potentiels. Par contre, nous ne sommes pas en mesure de dire si les coûts l'emportent sur les avantages.

M. Angus: Des témoins ont demandé de suspendre les négociatins jusqu'à ce que la Commission royale et le groupe d'étude aient présenté leurs rapports. Est-ce que l'Alliance est de cet avis?

M. Baskwill: Nous estimons en effet qu'aucune négociation ne devrait avoir lieu tant que ces deux rapports n'auront pas été déposés. Il n'y a pas urgence, et nous ne voyons pas pourquoi il ne serait pas possible d'attendre la publication de ces rapports qui se révèleront probablement utiles.

M. Crozier: Dans notre mémoire, nous soulignons que les services aériens ont été exclus des négociations de l'Accord de libre-échange en 1986 et 1988. Il n'y a rien à l'ordre du jour politique qui oblige le Canada à prendre une décision immédiatement et qui l'empêcherait d'attendre quelques mois de plus afin d'être en mesure d'obtenir ces rapports et de les analyser.

M. Schneider: Monsieur le président, les témoins de l'ATCA s'inquiètent du fait qu'ils n'ont pas présenté de version française de leur mémoire. Normalement, il devrait de toute façon être traduit, n'est-ce pas?

Le vice-président: Je crois bien.

M. Schneider: Je voulais simplement vous faire gagner du temps.

Je vous souhaite moi aussi la bienvenue à tous deux. J'ai plusieurs questions qui, je crois, ne sont pas très difficiles. Pour commencer, vous avez dit que l'entente est désuète, qu'elle devrait être modifiée, et maintenant vous affirmez qu'il ne faudra rien faire tant que la Commission royale et le groupe d'étude de la politique sur le transport aérien international n'auront pas déposé leurs rapports. Mais il me semble que la Commission royale d'enquête sur un système national de transport de passagers pour le 20e siècle ne présentera son rapport que d'ici un an, et non dans quelques mois. Est-ce exact?

M. Baskwill: Quelle est la date fixée pour la remise du rapport?

M. Crozier: Nous avions cru comprendre que la Commission aurait achevé ses travaux plus tôt. Je pense que les audiences publiques sont maintenant terminées et qu'ils en sont à la rédaction du rapport.

M. Schneider: C'était une question du président.

Une voix: Le rapport préliminaire sera déposé au printemps 1991 et le raport définitif dans un an environ.

[*Text*]

Mr. Schneider: We have spoken to some people, particularly the cargo sector, and also those who have time-sensitive products. They are not properly getting served by the cargo sector because of the lack of a proper north-south connection. They are almost demanding that we move, because it means a very positive contribution to their businesses right now, so we have to deal with that.

You say there is a need for two or more competing carriers in Canada. On what basis can you say that?

Mr. Baskwill: We feel the Canadian public benefits from the fact that there are two at the moment. There is competition. Fares are competitive; services are competitive. A nation-wide coverage might not result from only one company. Just do not place the whole market in the hands of one company.

Mr. Crozier: We took a look at other countries and we found that geographically smaller countries can get by with a single carrier. When you look at large countries, there seems to be a benefit in at least two, if not more carriers. We have suffered a reduction in the number in recent years. For competitive reasons we would not like to see the last vestige of domestic competition disappear.

Mr. Schneider: How have we suffered?

Mr. Crozier: Suffered through the reduction in alternatives. The retail travel agent is finding that in some of the smaller centres—certainly not in the Torontos and the Vancouvers—there is less frequency. There is not the same sort of coverage they had come to enjoy.

Mr. Schneider: Perhaps what we have seen as a loss has been jet aircraft being replaced by turbo-prop aircraft. In some cases, and I cannot point fingers at particular destinations, that replacement has resulted in an increased number of frequencies. But I do not want to tell you your business, and I am not going to.

Mr. Crozier: I am sure in some cases that is the case. We are hearing from members that in some cases there is a reduction. There is a certain element of civic pride, I guess, in the idea of a jet service. The Edmontons and the Quebec Cities that Mr. Angus refered to would like to be served by jet rather than prop aircraft.

Mr. Schneider: Sure. You state in point six that there is a threat to Canadian unity by increased north-south links at the expense of east-west links. We have travelled to Ottawa, Edmonton, Calgary, Quebec City, Halifax, and Moncton, and these cities have been very, very vocal in demanding an increase in north-south links. How do you suggest we respond to this request in view of the statement you have made?

Mr. Crozier: We identify the need to be guided in the negotiations by the interests of Canada as a whole, and that includes the consumers and the companies who for legitimate self-interest reasons are saying that they want greater north-south access. That is understandable.

[*Translation*]

M. Schneider: Nous avons communiqué avec certaines personnes, en particulier des représentants du fret aérien et de ceux qui transportent des denrées périssables. Ces expéditeurs n'obtiennent pas un service satisfaisant du secteur du fret aérien en raison de l'absence de liaisons adaptées nord-sud. Ils nous demandent quasiment de faire quelque chose tout de suite, car cela améliorerait grandement le service dont bénéficient leurs entreprises. C'est pourquoi, nous devons nous attaquer à cette question.

Qu'est-ce qui vous fait dire qu'il faudrait deux transporteurs supplémentaires ou plus au Canada?

M. Baskwill: Nous estimons que la concurrence que se livrent les deux trasporteurs canadiens bénéficie aux consommateurs. Les tarifs sont concurrentiels, les services offerts le sont également. Une seule compagnie aérienne ne serait peut-être pas capable d'offrir un service dans tout le pays. Il faut empêcher qu'une seule compagnie ne s'empare du monopole.

M. Crozier: Nous avons examiné la situation dans d'autres pays et nous avons remarqué que les pays géographiquement plus petits peuvent se contenter d'un seul transporteur. Il semble, en revanche, que les pays plus grands ont avantage à avoir au moins deux transporteurs. Depuis quelques années, les transporteurs sont moins nombreux au Canada. Pour des raisons de saine concurrence, nous souhaitons que les derniers vestiges de la concurrence nationale ne disparaissent pas.

M. Schneider: Qu'avons-nous perdu?

M. Crozier: Les possibilités offertes sont désormais moins nombreuses. Ce n'est certainement pas le cas à Toronto ni à Vancouver, mais les agents de voyage se plaignent de la réduction de la fréquence des vols dans certaines petites villes. Il n'y a plus autant de possibilités qu'auparavant.

M. Schneider: D'aucuns ont estimé que le remplacement des avions à réaction par des avions à turbo-propulseur était un inconvénient. Or, sans vouloir nommer de destination précise, cette substitution a permis, dans certains cas, d'augmenter la fréquence des vols. Mais, je ne veux pas vous apprendre votre métier.

M. Crozier: Je suis certain que c'est possible. Certains de nos membres se plaignent de la réduction du trafic. Vous savez, certaines villes sont fières d'être desservies par des avions à réaction. Par exemple, les villes d'Edmonton et de Québec, que M. Angus a mentionnées, préféreraient être desservies par des avions à réaction que par des avions à hélice.

M. Schneider: Bien entendu. À votre sixième point, vous affirmez que l'augmentation du nombre de liaisons nord-sud, aux dépens des liaisons est-ouest, constituera une menace pour l'unité canadienne. Nous nous sommes rendus à Ottawa, Edmonton, Calgary, Québec, Halifax et Moncton et les témoins que nous avons entendus dans ces villes ont réclamé à corps et à cris une augmentation des liaisons nord-sud. Comment répondre à ces demandes tout en tenant compte de votre position?

M. Crozier: Nous souhaitons que les négociations prennent en compte les intérêts du Canada dans son ensemble et ceux des consommateurs et des entreprises qui, pour des raison d'intérêt légitimes, souhaitent un meilleur accès nord-sud. C'est compréhensible.

[*Texte*]

We also say that one of the interest groups, one of the stakeholders you have to take into account is the country itself. From the point of view of the country itself and its continued existence and viabilitly, increasing north-south links at the expense of east-west links is a loss. It is up to you, the ministers and the Cabinet, to decide where you trade off individual interest and national interest. It may well be that you will conclude that the interests of people in the Edmontons and the Halifaxes and the Quebec Cities who want the north-south access should take priority over the interests of Canada, which we suggest are somewhat at risk by this, or you may go the other way. We identify the options and leave the decisions to those elected to make them.

• 1625

Mr. Schneider: You made some comment about the Canadian charter system, what would happen if the American charter industry became interested in Canada. It would destroy various things. The question I have related to that is my understanding that the Americans are not simply taking up the charter business, they are essentially leaving that to us. Is that a correct assumption?

Mr. Baskwill: I think that is because of the NTA regulations. In the first instance you must go to a Canadian carrier before they will authorize it. You can only go to a foreign carrier when it has been impossible to get a Canadian carrier.

Mr. Schneider: Would not the reciprocal be true then?

Mr. Crozier: It may well be, but as Mr. Baskwill said earlier on, the U.S. originating charter market is very, very small. It is essentially people like you and me going south for the winter.

Mr. Schneider: I wish. I raised that question because concern was expressed earlier about the U.S. coming in here and taking away our charter market and I could not see that happening. I just wanted you to comment on that.

With respect to the comment on the unmentionable subject, the GST, I wondered how. . . I know of some of the problems; I do not know how we are going to resolve them, but I know of some of the problems. I was concerned with how they handle this problem in Europe in neighbouring countries, for instance, that do not have a VAT, which is of course what this is.

Mr. Baskwill: It is a matter there of international travel, which generally is not taxed. Britain of course has no VAT on inter-European, and everything else is international travel.

Mr. Schneider: Neither is ours.

Mr. Baskwill: That is right.

Mr. Schneider: I got lured into the fact. I had forgotten that. That is right. What it is doing down here on a discussion paper dealing with international travel, I am not too sure any more. But—

[*Traduction*]

Nous disons également qu'il faut prendre en compte les intérêts du pays lui-même. Or, du point de vue du Canada, l'augmentation des liaisons nord-sud aux dépens des liaisons est-ouest est préjudiciable à l'existence et à la viabilité du Canada. C'est à vous, aux ministres et au Cabinet de faire la part des choses et de décider où s'arrête l'intérêt individuel et ou commence l'intérêt national. Libre à vous de conclure que les intérêts des habitants d'Edmonton, d'Halifax et de Québec, qui réclament des liaisons nord-sud doivent avoir priorité sur les intérêts du Canada qui, selon nous, sont menacés. Vous pouvez également conclure le contraire. Nous nous sommes contentés de décrire les options et de laisser aux élus le soin de décider.

M. Schneider: Vous avez parlé des services canadiens de vols nolisés et de ce qui arriverait si l'industrie américaine des vols affrétés s'intéressait au Canada. Il y aurait plusieurs conséquences. Je me demande si les Américains n'ont pas tout simplement décidé de nous laisser le marché des vols nolisés. Est-ce que je me trompe?

M. Baskwill: Je crois que c'est à cause des règlements de la NTA qui exigent qu'on fasse affaire en priorité avec un transporteur canadien. Vous ne pouvez retenir les services d'un transporteur étranger que lorsqu'il est impossible de faire affaire avec un transporteur canadien.

M. Schneider: Mais alors, est-ce que la réciproque ne sera pas également vraie?

M. Crozier: C'est possible, mais comme M. Baskwill l'a dit tout à l'heure, le secteur américain des vols nolisés est extrêmement restreint. Il s'adresse essentiellement à des gens comme vous et moi qui vont dans le sud en hiver.

M. Schneider: J'aimerais bien! La raison pour laquelle j'ai posé cette question, c'est que, tout à l'heure, vous avez dit craindre que les Américains viennent nous voler notre marché des vols nolisés. Je ne vois pas comment cela serait possible et je voulais entendre votre point de vue à ce sujet.

Pour ce qui est du commentaire concernant la TPS, sujet tabou entre tous. . . Je connais certains des problèmes; je ne sais pas comment nous allons nous y prendre pour les résoudre, mais je connais quelques uns des problèmes. Je me demandais quelles solutions les Européens ont trouvées au problème des pays qui n'appliquent pas la TVA car, bien entendu, c'est de cela qu'il s'agit.

M. Baskwill: Là-bas, les voyages internationaux ne sont généralement pas taxés. La Grande-Bretagne, bien entendu, n'impose pas la TVA sur les voyages en Europe et, dans tous les autres pays, les voyages internationaux ne sont pas taxés.

M. Schneider: Chez nous non plus.

M. Baskwill: C'est exact.

M. Schneider: Je me suis laissé entraîner sans réfléchir. Je l'avais oublié. Je ne sais vraiment pas pourquoi on en parle dans le cadre d'un débat qui porte sur les voyages internationaux.

[*Text*]

Mr. Crozier: Our concern there is that we are fighting perhaps yesterday's battle in today's forum. One of the points we have made over and over again with respect to the GST is that trans–border travel should be taxed as is international travel. Therefore, the more you make the Canada–U.S. market a single market, which is what open skies does, the more you take the pins out from under our ability to make the argument that Canada–U.S. transport or travel should be treated as international travel.

Mr. Schneider: As a committee, I think we have been purposely shying away from the phrase "open skies". It is very difficult to do, because if someone says what did you do today, well, you went to appear before the 1974 Canada–U.S. bilateral air transportation agreement subcommittee, or whatever. It is much easier to say open skies, and someone says yes, I have heard it after reading the funnies. But the term "open skies" means precisely what you are saying. I do not think we have found anyone other than perhaps components of the cargo industry, and maybe some of the specialty services, who support a so–called open skies concept.

I really wanted to comment on that particular name and I leave that with you because I think it will give you some degree of comfort. I do not say total comfort but some degree of comfort. We are not sure what it means just yet ourselves.

You mentioned in point seven that when we are negotiating in this matter, we should ensure that Canada gets something out of the deal. Given that the United States already has about a half billion dollar surplus through doing business with us, as opposed to us doing business with them, it certainly stresses that point with us more so than not. But I ask you, as people representing travel agents who function between these two markets, while we know some of the things we want from the United States, what in the world can we give up? Because when we negotiate it has to be a two–way street. Do we beg and plead a lot?

Mr. Baskwill: I think if we are going to negotiate we should first of all try to get a fair level playing field. Right now the dice are loaded in favour of the Americans who have lower taxation, cheaper fuel and so on. It is going to be very, very difficult for Canadians to compete over the same routes with an American carrier. You have to remember that the two Canadian carriers, Air Canada and Canadian Airlines together, are no bigger than the seventh largest American carrier. They have a tremendous market that is developed and to try to break into that market is going to be extremely difficult.

Mr. Schneider: You are talking about a harmonization of regulations and the same–sized ball that we play in our ball game. It leads me to point number nine, which says "avoid unilateral imposition but allow for unilateral declaration" with respect to no–smoking regulations. Could you explain what you mean there? I am not sure.

[*Translation*]

M. Crozier: Nous avons l'impression de livrer une bataille d'arrière–garde. Nous avons affirmé à plusieurs reprises, au sujet de la TPS, que les voyages transfrontières devraient être taxés comme les voyages internationaux. C'est pourquoi, si l'on décide de regrouper le Canada et les États–Unis en un seul marché selon le principe «ciel ouvert», on ne peut plus considérer les transports ou les voyages entre le Canada et les États–Unis comme des voyages internationaux.

M. Schneider: Le comité évite expressément d'utiliser l'expression «ciel ouvert», même si c'est assez difficile, car il est bien plus pratique pour vous par exemple de l'utiliser que de dire que vous avez témoigné aujourd'hui devant le sous–comité chargé d'étudier la convention bilatérale Canado–Américaine de 1974 sur les services de transport aériens! L'expression «ciel ouvert» est bien plus facile à utiliser et votre interlocuteur vous dira en effet qu'il a lu quelque chose là–dessus dans le journal après les bandes dessinées. Mais vous avez décrit avec précision ce que signifie l'expression «ciel ouvert». Je pense qu'aucun des témoins que nous avons entendus, hormis certains représentants du secteur du fret aérien ou de celui des services spécialisés, ne s'est dit en faveur du principe «ciel ouvert».

Je voulais vraiment vous donner notre point de vue sur cette expression, afin de vous rassurer un peu. Je ne dis pas vous rassurer totalement, mais au moins un peu. Nous ne savons pas exactement nous mêmes ce que signifie cette expression.

Dans votre septième point, vous demandez qu'on s'assure, lors des négociations, que le Canada ne soit pas perdant à ce chapitre. Cela ne fait que confirmer ce que nous pensons, puisque la balance commerciale des États–Unis est déjà excédentaire d'environ un demi–milliard de dollars dans les échanges avec le Canada. Nous savons ce que nous voulons obtenir des États–Unis, mais j'aimerais vous demander, à vous qui représentez les agences de voyage qui oeuvrent entre ces deux marchés, quelles sont les concessions que nous pouvons faire aux États–Unis? En effet, les négociations vont dans les deux sens. Est–ce que nous devons demander la charité?

M. Baskwill: Si nous entamons des négociations, je pense que nous devons demander dès le départ des règles du jeu équitables. Jusqu'à présent, la situation est favorable aux Américains qui ont des taxes plus faibles, du carburant moins cher, etc. Ce sera extrêmement difficile pour les Canadiens de concurrencer un transporteur américain sur une même route. Il faut se rappeler que les deux transporteurs canadiens, Air Canada et les lignes aériennes Canadien International ne sont pas plus importants, à eux deux réunis, que le septième transporteur américain. Les Américains ont un marché énorme et développé, dont l'accès sera extrêmement difficile.

M. Schneider: Vous parlez d'harmonisation des règlements et de règles du jeu équitables. Voilà qui m'amène au point numéro neuf où vous recommandez d'éviter l'imposition unilatérale, mais d'autoriser les déclarations unilatérales en ce qui a trait au règlement sur l'interdiction de fumer. Pouvez–vous me donner quelques précisions à ce sujet? Je ne suis pas certain d'avoir bien compris.

[*Texte*]

• 1630

Mr. Baskwill: At the moment there are American airlines that permit smoking. Canadian airlines do not permit smoking and lose some of their market because of this.

Mr. Schneider: But do they not gain more from the non-smoking sector, in that there are more people who do not smoke than people who smoke?

Mr. Baskwill: It does not seem to be. Outside the present discussion, on the international markets, the preponderance of smokers in Japan, for instance, is extremely high, and they will fly on a carrier that permits them to smoke. I flew from London yesterday on a Canadian Airlines flight that does still permit smoking on that international flight, but there are people who would not have flown on a Canadian carrier had they not been able to choose Canadian Airlines, because Air Canada does not permit smoking.

We are not saying there should be smoking. We are saying it should be negotiated so it will not be a unilateral decision. It would be within the scope of the agreement between the countries.

Mr. Comuzzi: I want to thank the witnesses for coming. The report is very thorough. My questions have been answered.

Mr. Baskwill: Thank you again, Mr. Chairman, for the opportunity to speak to you. We wish you well in your negotiations. I understand you are leaving tomorrow for the United States.

The Vice-Chairman: Yes, but not negotiating; we are to suggest the objectives for the negotiation.

Mr. Angus: We are checking out some pubs.

The Vice-Chairman: We now have Mr. Gordon Sinclair, who is well-known to the members of the transport committee, having appeared before us on numerous occasions. Mr. Sinclair, welcome to this special committee of the transport committee. We look forward to your brief.

Mr. Gordon Sinclair (President and Chief Executive Officer, Air Transport Association of Canada): Thank you, Mr. Chairman. I filed a very short brief with the clerk. I will speak to it very briefly and then we can get onto questions in whatever areas of interest the members have in mind.

The first point I would like to make is that the Canada-U.S. bilateral has been a very complex arrangement over a great number of years because it does not fit into the normal mold of a bilateral. Bilateral is generally an agreement between two countries involving maybe one airline, or at most two on each side, and is relatively structured. The negotiations may be difficult, some issues may be difficult, but they are usually capable of resolution.

[*Traduction*]

M. Baskwill: Pour le moment, la société American airlines autorise les passagers à fumer. Les lignes aériennes Canadien International perdent certains clients parce que la cigarette est interdite à bord.

M. Schneider: Mais, est-ce que cela ne leur amène pas plus de clients non-fumeurs, car les non-fumeurs sont plus nombreux que les fumeurs, n'est-ce pas?

M. Baskwill: Il semble que non. Sur les lignes internationales, les fumeurs sont beaucoup plus nombreux chez les japonnais, par exemple et ces passagers font affaires avec des compagnies aériennes qui les autorisent à fumer. Hier, je suis revenu de Londres sur un vol de Canadien International où la cigarette était encore autorisée. Eh bien, je peux vous dire que certains passagers n'auraient pas voyagé à bord d'un avion canadien s'ils n'avaient pas pu obtenir de place sur ce vol de Canadien, puisque la cigarette est interdite sur tous les vols d'Air Canada.

Nous ne demandons pas de revenir sur la décision d'interdire l'usage du tabac dans les avions, nous demandons tout simplement que cette décision ne soit pas unilatérale mais négociée. Il faudrait qu'elle fasse partie de l'entente.

M. Comuzzi: J'aimerais remercier les témoins. Leur rapport est très complet et ils ont répondu aux questions que je voulais poser.

M. Baskwill: Nous vous remercions encore, monsieur le président, de nous avoir donné l'occasion de présenter notre témoignage. Nous vous souhaitons bonne chance dans les négociations. Je crois comprendre que vous partez demain pour les États-Unis.

Le vice-président: Oui, mais pas pour négocier, nous allons simplement proposer les objectifs de la négociation.

M. Angus: Nous allons en reconnaissance dans les pubs.

Le vice-président: Nous entendrons maintenant M. Gordon Sinclair qui est bien connu des membres du comité des transports puisqu'il a déjà témoigné à plusieurs reprises. Monsieur Sinclair, je vous souhaite la bienvenue à ce comité spécial du comité des transports. Nous sommes impatients d'entendre votre exposé.

M. Gordon Sinclair (président directeur général, Association du transport aérien du Canada): Merci, monsieur le président. J'ai remis un mémoire très court au greffier. Je vais en parler brièvement avant de répondre aux questions qui peuvent intéresser les membres du comité.

D'entrée de jeu, j'aimerais préciser que l'accord bilatéral Canado-Américain a eu une histoire très complexe, étant donné qu'il ne répond pas aux caractéristiques habituelles d'un accord bilatéral. En effet, un accord bilatéral est généralement une convention relativement structurée signée entre deux pays au sujet d'une compagnie aérienne, où au plus de deux compagnies de part et d'autre. Les négociations peuvent être difficiles, certains problèmes sont peut-être délicats à résoudre, mais on peut généralement y trouver une solution.

[*Text*]

In terms of the Canada–U.S., the relationship is more akin to that of a domestic market than an international market. In fact, in many aviation circles it is referred to as the transborder market. It is neither domestic nor international, but has a category all of its own.

It is complex because of the nature of the negotiations. Several airlines on the Canadian side have been represented by a government negotiator. You have the same thing on the American side, except more airlines are involved. Several other stakeholders on both sides of the border have an interest. There is a competitive advantage to be struck on both sides of the border by differing airlines and competing groups that, of necessity, have tended to play their cards very close to their chest. As a result, the government negotiator has really not known, to put it in the vernacular, whether he is afoot or on horseback in terms of coming to an agreement. It has been tried, but Canada and the United States could not even agree on the base statistics that would be the foundation of any agreement or the basis on which you could negotiate.

• 1635

It has not been marked with success. I think everybody has come to the conclusion that it is one that needs to be addressed, but in a much different way. If it is attempted to be pursued in the way it was in the past, then I suggest the results might parallel what has been achieved in the past 20 years, which has not been impressive. How that would be done would be up to you, gentlemen. I do not envy your task of recommending to the government a mandate; it is a difficult area.

In terms of the Canadian airlines' position, we have been successful in some U.S. markets. We are generally successful in the longer haul or in destination traffic, Toronto to Miami, Toronto to Los Angeles. In long-haul, origin-destination traffic, we have been able to compete with the Americans. We also have been reasonably successful in a shorter-haul route, such as Toronto-New York, where there is sufficient frequency and where we have attained sufficient frequency to be able to compete on a frequency basis with the Americans.

We have not at all been successful in competing into shorter-haul U.S. hubs where the hub is dominated completely by two, sometimes three U.S. carriers who already serve Canada and can not only handle us on frequency, but also have the beyond traffic, the traffic beyond that hub, and which we cannot get to.

Just so that you will understand what I mean—and I am sure you have been through this before—if a passenger is going from Toronto to Denver, Colorado, his preference as a passenger is to get a direct flight. There does not happen to be any direct flight from Toronto to Denver. That being so, his next preference will be to have a same-plane service. That is only possible through a U.S. airline. If same plane is not available to him, then he will stay with the same carrier. That

[*Translation*]

Le marché canado-américain ressemble plus à un marché national qu'à un marché international. De fait, dans de nombreux secteurs de l'aviation, on en parle comme d'un marché transfrontières. Le marché canado-américain fait partie d'une catégorie spéciale, car ce n'est ni un marché national, ni un marché international.

Il est complexe en raison de la nature des négociations. Plusieurs compagnies aériennes canadiennes ont été représentées par un négociateur du gouvernement. Du côté américain, c'est la même chose, mais les compagnies aériennes étaient plus nombreuses à participer. Par ailleurs, il y a, de chaque côté de la frontière, plusieurs autres parties intéressées. Les diverses compagnies aériennes et autres groupes intéressés qui veulent se réserver une position avantageuse par rapport à leurs concurrents ont eu tendance à demeurer sur leurs gardes. En conséquence, le négociateur du gouvernement ne sait pas exactement à quoi s'en tenir au sujet de l'accord. On a bien essayé, mais le Canada et les États-Unis n'ont pas pu s'entendre sur les statistiques fondamentales qui auraient servi de base à un accord ou à des négociations.

Les tentatives n'ont pas été couronnées de succès. Je crois que nous sommes tous arrivés à la conclusion qu'il est nécessaire de se pencher sur la question, mais d'une manière différente. Si nous ne modifions pas notre façon de procéder, je pense que nous arriverons aux mêmes résultats, assez médiocres, que ceux dont nous devons nous contenter depuis 20 ans. C'est à vous, messieurs, de décider. D'ailleurs, je ne vous envie pas, car vous avez une mission difficile, celle de recommander un mandat au gouvernement.

Les compagnies aériennes canadiennes ont obtenu d'assez bons résultats sur certains marchés américains. Nous obtenons généralement de bons résultats sur le plan des services long courrier ou des liaisons directes de Toronto à Miami, ou de Toronto à Los Angeles. Nous avons réussi à soutenir la concurrence américaine sur les vols long courrier et le trafic du point d'origine au point de destination. Nous avons également obtenu d'assez bons résultats sur les routes de courte distance, telles que la liaison Toronto-New York, où la fréquence est suffisante et où nous pouvons offrir une fréquence de vol suffisante pour concurrencer les transporteurs américains.

Nous n'avons pas réussi a concurrencer les Américains sur les marchés à courte distance vers les carrefours aériens américains qui sont dominés par deux ou trois transporteurs desservant déjà le Canada et qui peuvent non seulement offrir plus de vols que nous, mais qui bénéficient en plus, contrairement à nous, de la clientèle des passagers qui vont au-delà de ces plaques tournantes.

Je sais que tout cela n'est pas nouveau pour vous, mais voici un exemple pour vous aider à comprendre. Prenons le cas d'un passager qui veut se rendre de Toronto à Denver, au Colorado. Bien entendu, il préfèrera prendre un vol direct. Or, il n'y a pas de vol direct entre Toronto et Denver. Alors, il essayera de ne pas changer d'avion. Cela n'est possible que sur une compagnie américaine. S'il ne peut pas voyager sur le même avion, il essayera de voyager avec le même

[*Texte*]

is only available through a U.S. airline. His last option is to be willing to change carriers at a hub such as Chicago. That is not attractive for him.

On any traffic, therefore, that goes beyond Chicago to a place in the United States where we do not serve, which is usually very marginal traffic, that traffic perhaps is the difference between a break-even and a loss position on a particular route. That kind of marginal traffic always goes to the U.S. carrier. We never have any opportunity to crack into that market by carrying the Toronto-Chicago leg. That is part of the issue.

Throughout my brief—and I am sure you have heard it many times before—there are a number of issues of cost, of economics, that enter into the picture and give the U.S. airlines a heavy cost-competitive advantage over Canadian airlines. Those kinds of things have to be taken into account.

We take the minister at his word; in his announcement he said there would be a liberalization of service with the necessary safeguards. To the extent that those cost-economic advantages the Americans have cannot be addressed, then there must be the appropriate safeguards. Otherwise, you will deliver the Canadian industry to the United States in the same way as the Candian trucking industry is now being delivered to the United States. I do not think anybody wants to see that.

Significant problems in both countries have to be resolved in terms of system capacity. The air traffic control system in Canada, as you well know, has been literally run into the ground. It now is unable to perform up to the existing demand level, let alone an increased demand level. There is no point in trying to saturate the system around Toronto, Vancouver, or Montreal with additional traffic, which would be a further burden on an already overburdened system.

• 1640

If we could get the air traffic control system properly staffed, I think we would be in a much different situation. However, there is not very much progress being made in getting to that particular point.

The subject of runway capacity is another issue, which translates into the availability of slots, which is an issue on both sides of the border. Hopefully Canada will have a solution to that issue at Toronto and Vancouver before the U.S. has a solution to that issue in some of their major airports. Nevertheless, it is a capacity constraint at the moment, which indicates that if you are moving in this kind of direction, you have to move in a sensitive manner, in a gradual manner, over time, within the capacity limitations of the system that is there at the present time.

[*Traduction*]

transporteur. Cela n'est possible qu'avec un transporteur américain. En dernier recours, il acceptera de changer de transporteur à un carrefour aérien comme Chicago. Mais, cela n'est guère intéressant pour un passager.

Par conséquent, la rentabilité d'une route dépend du nombre de passagers, généralement très restreint, que nous transportons jusqu'à Chicago et qui poursuivent leur voyage à destination d'une autre ville des États-Unis. C'est toujours un transporteur américain qui récupère ce trafic marginal. Jamais nous n'aurons la possibilité de pénétrer ce marché en offrant la liaison Toronto-Chicago. Voilà une partie de la question.

Mon mémoire aborde un certain nombre de questions dont vous avez probablement déjà entendu parler souvent, qui se rapportent aux facteurs de coûts et aux aspects économiques dont il faut tenir compte, et qui confèrent aux compagnies aériennes américaines un énorme avantage sur le plan des coûts et de la compétitivité, face aux lignes aériennes canadiennes. Voilà le genre de facteurs dont il faut tenir compte.

Nous prenons le ministre au mot quand il promet une libéralisation du service, assortie des garanties nécessaires. S'il s'avère impossible de négocier les avantages économiques dont bénéficient les Américains, nous voulons des garanties en contrepartie. Sinon, il vaut autant céder l'industrie aérienne canadienne aux États-Unis, de la même manière qu'on brade actuellement aux Américains l'industrie canadienne du camionnage. Heureusement, je pense que personne ne souhaite une telle issue.

Les deux pays doivent résoudre des problèmes graves en matière de capacité du système. Comme vous le savez, le système canadien de contrôle du trafic aérien est dans un piteux état. On ne peut pas lui demander d'accepter une augmentation du trafic puisqu'il est déjà incapable de répondre à la demande existante. Il est inutile de chercher à saturer le système en augmentant le trafic à Toronto, Vancouver ou Montréal, étant donné que cela ne ferait qu'augmenter le fardeau d'un système qui est déjà débordé.

Je pense qu'on pourrait nettement améliorer la situation en dotant de manière appropriée le système de contrôle du trafic aérien. Malheureusement, on n'a pas fait beaucoup de progrès sur ce chapitre.

La capacité des pistes d'envol est un autre problème qui occasionne une pénurie de créneaux, de part et d'autre de la frontière. Nous espérons que le Canada trouvera une solution à ce problème à Toronto et Vancouver avant que les Américains n'y remédient eux-mêmes dans certains de leurs principaux aéroports. Cependant, nous avons en ce moment un problème de capacité qui nous oblige à procéder de manière prudente et progressive en respectant les limites du système.

[*Text*]

I am sure you have heard and you will hear much more eloquent discussions than I could possibly bring forth with respect to the issue of U.S. customs pre-clearance. The two national carriers can and will talk at great length about that, so I will not add anything to it in my talks today. You have also heard enough about fuel costs.

There is just one other area I would mention, and that is with regard to specialty operators on both sides of the border, particularly the Canadian helicopter industry that engages in fire protection as well as crop spraying. The Americans have a very substantial advantage over us, in that there are numerous regulations in the U.S. covered by agencies other than the FAA, such as the National Park Service, which effectively precludes Canadian operators from operating in any U.S. national parks except on a very, very limited basis. If there is going to be any liberalization, those kinds of restrictions have to be eliminated.

Also, there is a problem with respect to regulations. It is our contention that Canadian safety regulations with respect to specialty operators are somewhat more stringent than are in existence in the U.S.; therefore, some of those operators in the U.S. can operate from a lower cost base than can some of our Canadian operators. It would seem that if there is going to be any kind of open border with respect to those kinds of services, the Canadian regulations should be the ones that should govern in the circumstances. A reciprocity in this area is just not good enough, in our opinion.

I will stop there, Mr. Chairman, and turn it over to the committee for questioning.

The Vice–Chairman: Thank you very much for your brief, Mr. Sinclair. Looking it over, it seems to have touched on all the major issues. I will turn it over to Mr. Comuzzi for questioning.

Mr. Comuzzi: Mr. Sinclair, as usual, you are right to the point in answering a lot of the questions we have been hearing right across the country.

Let me first thank you very much for taking a position on pre-clearance. I think I have asked that question of almost every witness, and without even asking you, you have said to get rid of it because it makes the two Canadian airlines not very competitive with their friends in the United States. On top of that, it is something we have had a suspicion of in this committee. Not only are we providing that extra benefit, we do not even have a good cost-recovery system. We are even subsidizing the cost of space that is taken up in our airports across this country by offering that particular service.

Mr. Sinclair: I agree entirely with what you say. We are forced to pay for it in Canada, and the U.S. has just introduced a $5 charge in order to finance their U.S. customs. So we pay for the cost in part here in Canada, and the passenger pays for it in part when he enters the United States, which seems like adding insult to injury.

[*Translation*]

Je suis certain que vous avez entendu et que vous entendrez encore des commentaires beaucoup plus éloquents que les miens sur les dispositions américaines de prédédouanement. Les deux transporteurs nationaux peuvent vous en parler abondamment et ils le feront certainement. Aussi, je n'ajouterai rien à ce sujet aujourd'hui. On vous a également parlé suffisamment des coûts du carburant.

Par contre, j'aimerais vous parler d'un autre secteur, celui des opérateurs spécialisés, de chaque côté de la frontière, en particulier des compagnies canadiennes d'hélicoptères qui offrent des services d'épandage et de lutte contre les incendies. Les Américains ont un avantage assez marqué par rapport à nous, étant donné que les États-Unis appliquent de nombreux règlements relevant d'organismes autres que la FAA. Mentionnons entre autres le National Park Service qui n'autorise que des interventions extrêmement limitées des pilotes canadiens dans les parcs nationaux américains. Si l'on souhaite une libéralisation, ce genre de restrictions doit être supprimé.

Par ailleurs, il y a un problème au niveau des règlements. Les règlements canadiens en matière de sécurité qui s'appliquent aux pilotes spécialisés nous paraissent plus sévères que les règlements américains; cela signifie que les pilotes américains font face à des coûts moindres que certains de nos pilotes canadiens. Si nous ouvrons nos frontières à ce type de service, il faudrait que les règlements canadiens soient respectés par les pilotes américains. À notre avis, la réciprocité dans ce domaine n'est pas suffisante.

Je vais arrêter ici mon exposé, monsieur le président afin de répondre à vos questions.

Le vice–président: Monsieur Sinclair, je vous remercie pour votre exposé qui me paraît toucher à tous les principaux points. Je vais laisser la parole à M. Comuzzi.

M. Comuzzi: Comme d'habitude, monsieur Sinclair, vous répondez parfaitement à de nombreuses questions qui ont été soulevées dans plusieurs régions du pays.

Permettez-moi tout d'abord de vous remercier d'avoir pris position sur la question du prédédouanement. J'ai posé cette question à presque tous les témoins, mais vous, sans même qu'on vous le demande, vous affirmez qu'il faut supprimer le prédédouanement qui place les deux transporteurs canadiens dans une très mauvaise position par rapport à leurs concurrents américains. Par ailleurs, vous venez de confirmer ce que nous soupçonnions déjà. En effet, nous offrons ce service supplémentaire, mais nous n'avons même pas un bon système de recouvrement des coûts. Nous subventionnons même le coût des locaux nécessaires dans tous les aéroports du pays pour offrir ce service particulier.

M. Sinclair: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous devons assumer entièrement ce service au Canada alors que les États-Unis viennent d'appliquer une taxe de 5$ pour financer les douanes américaines. Nous payons donc une partie du coût ici, au Canada, et le passager en paye une partie à son arrivée aux États-Unis, ce qui semble pousser vraiment un peu loin.

[*Texte*]

• 1645

Mr. Comuzzi: So as far as you are concerned, pre-clearance is something that is on the table, and if the Americans want to reciprocate, as they should have done in 1974, by offering pre-clearance in their airports, we will consider keeping ours. If they are not interested in discussing pre-clearance there should be no hesitation with respect to taking that space out of the airports. We allocate a considerable amount of space to pre-clearance procedures throughout all these airports, especially at Pearson International Airport, where that space can be better utilized in Terminal 2 and Terminal 1. Removing that space levels the area of combat a little more. Am I correct?

Mr. Sinclair: Yes, you are essentially correct. I believe Canada has the option to consider pre-clearance in the United States, but Canada Customs has never been particularly interested in doing so. Pre-clearance was negotiated into the 1974 agreement at that particular time, I believe, so it is part of the agreement. The option has to be negotiated out or at least be part of the negotiations this time around.

Mr. Comuzzi: I have two more questions I want to pose to you because you would have the most succinct and knowledgeable answers in the industry and you represent all the carriers in the country, Mr. Sinclair. I am going to ask both questions together, because I will not have a chance to do so later on.

What happens with whatever is negotiated and the economic impact on Air Canada and Canadian has a direct effect, if I am correct, on all feeder airlines that are gradually being owned by these two companies and as a result affect the service and availability of air transportation in the smaller communities in this country. I would like you to comment on that point.

Considering the items that all the airlines in Canada have in which there is some degree of incomparability—i.e., the cost of our fuel, the inability of Canadian airlines to lease aircraft within Canada, the tax consequences in comparison to those experienced by American companies, the fact that by regulation we must have one flight attendant for every 40 seats per aircraft, while the United States is required to have one cabin attendant for every 50 seats, and wages that were perhaps higher in the Canadian sector, which fact we saw through some of the comparisons, all of which leads to a lack of competitive position, then, going over to infrastructure, as you and I well know and have heard many times before, the losses to the Canadian air carriers because of the air traffic control shortages in Toronto and the waiting time at the end of the runway, not only in lost time, the cost of de-icing in Canada versus the United States, and the general lack of airport facilities at the major places, such as Dorval, Pearson International and Vancouver—given all those factors, how do we really compete in opening up any lines?

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Selon vous, le prédédouanement est négociable et, si les Américains veulent nous rendre la politesse comme ils auraient dû le faire en 1974 en nous offrant la possibilité d'assurer le prédédouanement dans leurs aéroports, nous pourrons envisager de leur conserver ce privilège. S'ils ne sont pas désireux d'en discuter, on ne devrait pas hésiter à leur retirer. Nous leur accordons un espace considérable dans les aéroports pour leurs procédures de prédédouanement, notamment à l'aéroport international Pearson où l'on pourrait faire une meilleure utilisation de cet espace aux aérogares 1 et 2. En le leur retirant ce privilège on égaliserait davantage le jeu, n'est-ce pas?

M. Sinclair: Oui, en essence, vous avez raison. J'estime que le Canada peut envisager la possibilité d'effectuer le prédédouanement aux États-Unis, mais les douanes canadiennes ne se sont jamais montrées très enthousiastes. Le prédédouanement a été accordé en 1974, et il fait à présent partie de l'accord. Il faudrait maintenant renégocier pour le retirer aux Américains, du moins pour remettre la question sur le tapis cette fois-ci.

M. Comuzzi: J'ai deux autres questions que j'aimerais vous poser, parce que c'est vous qui risquez d'avoir les réponses les plus complètes et les mieux informées dans le milieu, étant donné que vous représentez tous les transporteurs, monsieur Sinclair. Je vais vous les poser toutes les deux en même temps parce que je n'aurai pas l'occasion de me reprendre.

Sauf erreur, le résultat des négociations et leurs incidences économiques sur Air Canada et Canadien International aura un effet direct sur les lignes d'apport qui, petit à petit, sont reprises par les deux grands transporteurs ce qui, par conséquent, aura une incidence sur la disponibilité du service dans les localités plus petites. J'aimerais avoir votre avis là-dessus.

Vu tous les éléments dont doivent tenir compte les compagnies aériennes au Canada, éléments qui n'ont pas vraiment de pendants aux États-Unis, comme le coût du carburant, l'impossibilité pour les transporteurs canadiens de louer des avions à bail au Canada, les incidences fiscales différentes de celles que connaissent les sociétés américaines—je veux parler du coût du carburant, de l'impossibilité pour les compagnies canadiennes de louer des avions à bail au Canada, les conséquences fiscales qui sont différentes de celles des compagnies américaines, la réglementation qui exige la présence d'un agent de bord pour 40 sièges au Canada contre 50 aux États-Unis, les salaires qui sont peut-être plus élevés au Canada d'après les comparaisons que nous avons vues. Tous ces facteurs qui diminuent la compétitivité de nos entreprises, outre le problème de l'infrastructure—comme vous le savez et comme nous l'avons entendu dire si souvent—les transporteurs aériens canadiens qui ont subi des pertes en raison des insuffisances du contrôle aérien à Toronto et, du temps d'attente en bout de piste, ce qui occasionne des pertes de temps, à quoi vient s'ajouter le coût du dégivrage au Canada qu'il n'y a pas aux États-Unis et l'insuffisance générale des installations à des aéroports comme Dorval, Pearson et Vancouver—compte tenu de tout cela, comment pouvons-nous soutenir la concurrence sur de nouvelles lignes?

[*Text*]

Those are the two questions I wanted to ask.

Mr. Sinclair: The answer to your first question, if you want it very succinctly, is yes. That would have a profound effect on profitability and therefore on what Canadian airlines can do. You achieve your competitiveness through a domestic base, and if that base is eroded for some reason you are going to be in deep trouble. That is what we are concerned about.

With respect to the second part of your question, yes, we have many tax disadvantages and you have enumerated several of them. Yes, there are differences in regulations, although that factor is not so much of a problem at the heavy air carrier level. De–icing is in fact a safety issue and should not be of consideration in any competitive environment at all. That just is not there. The United States carriers have to de–ice at many U.S. airports as well as we do, so that really is not an issue.

• 1650

We have to buy the airplanes in U.S. dollars. We bring them in and we have to recover them in Canadian dollars. Our interest rates are 400 basis points higher than they are in the United States, at least. We do not have tax–based leverage leasing any more in Canada; they have it in the United States. If we go to offshore leasing, we have to pay a 15% to 25% withholding tax in Canada. If the U.S. people go offshore for any financing, they do not have an equivalent withholding tax.

We have a difference in the raw price of fuel. What it is now is anybody's guess. It has been up to a 50% differential within the past year on just the raw price of fuel, excluding taxes. When you get into taxes, generally, the Canadian provinces tax at a higher rate than do the U.S. states. The U.S. feds do not tax aviation fuel for commercial aircraft, whereas in Canada there is an excise tax of 4¢ a litre. In those areas of economics or tax laws, we have some distinct disadvantages.

The United States carriers are also able to finance to a much greater extent in the United States than we are in Canada by the limitations of the market here. When we go offshore, we have to go offshore for a much greater percentage of our financing, and we have to take the foreign exchange risk that goes along with that.

When we get into these negotiations with the United States, as I have pointed out in my brief, what clout do we have to make the United States negotiate? They are a factor of about 12 times what we are. If you are going to put David into the same battlefield with Goliath, you cannot put him in with a deficient slingshot.

Mr. Angus: Mr. Sinclair, welcome to the committee. I think one of the key phrases in your brief is that you have no mandate from your principals to discuss solutions. I take it that other than those things where you indicate what the state of the industry is, any opinions you give us are your own, based on your years of experience as opposed to that of any of your members.

[*Translation*]

Voilà les deux questions que je voulais vous poser.

M. Sinclair: Pour répondre très succinctement à votre première question, je dirais oui. Ça aurait un effet profond sur la rentabilité et donc sur la marge de manoeuvre des compagnies aériennes canadiennes. Il faut d'abord être compétitif au niveau national, et si cette base est affaiblie pour une raison ou une autre, vous allez avoir de grosses difficultés. C'est ce qui nous préoccupe.

Quant à la deuxième question, oui, nous sommes désavantagés sur le plan fiscal pour plusieurs raisons, et vous en avez énuméré quelques–unes. Oui, il y a des différences dans la réglementation, bien que cela ne pose pas de véritables problèmes pour les gros transporteurs. Le dégivrage est une question de sécurité qui ne doit même pas entrer en ligne de compte quand on parle de concurrence. En outre, les transporteurs américains doivent eux aussi dégivrer dans de nombreux aéroports aux États–Unis, comme nous, ça n'entre donc pas en ligne de compte.

Nous devons acheter nos avions en dollars américains. Nous les importons et nous devons les amortir en dollars canadiens. Nos taux d'intérêt sont plus élevés de 400 points de base au moins que les taux américains. Nous n'avons plus, au Canada, la possibilité de faire du crédit–bail adossé à l'impôt, mais cela est possible aux États–Unis. Si nous allons louer à bail à l'étranger, nous devons verser une retenue d'impôt au Canada de 15 à 25 p. 100. Lorsque les Américains vont chercher leur financement à l'étranger, ils n'ont pas cette taxe à payer.

Il y a une différence dans le prix brut du carburant. De combien, qui sait? Au cours de la dernière année l'écart est monté jusqu'à 50 p. 100 sur le seul prix brut du carburant, sans tenir compte des taxes. Si l'on ajoute les taxes, on peut dire que généralement les provinces canadiennes ont un taux plus élevé que les états américains. Aux États–Unis, le fédéral n'impose aucune taxe sur le carburant destiné à l'aviation commerciale, tandis qu'au Canada la taxe d'accise est de 4c. le litre. Nous sommes très nettement désavantagés sur les plans économique et fiscal.

Les transporteurs américains ont aussi beaucoup plus de facilités de financement aux États–Unis que nous n'en avons au Canada, en raison de la taille du marché. Quand nous nous adressons à l'étranger nous devons aller y chercher une part beaucoup plus importante du financement et courir le risque inhérent au taux de change.

Comme je le dis dans mon mémoire, quand nous entamerons les négociations avec les États–Unis, de quelle force de persuasion disposons–nous? Ils pèsent 12 fois plus lourd que nous. Avant de mettre David en face de Goliath, il faudrait au moins s'assurer que sa fronde est en état.

M. Angus: Monsieur Sinclair, soyez le bienvenu. Selon moi, l'une des phrases–clés de votre mémoire, est que vous n'avez pas reçu de vos membres le mandat de parler de solutions. J'en déduis qu'à part votre description de l'état du secteur, tout le reste représente votre opinion personnelle, fondée sur vos années d'expérience, et non pas celles de vos membres.

[*Texte*]

Mr. Sinclair: That would be a safe assumption, yes. By the same token, you can imagine I am prescribed in my personal opinions too.

Mr. Angus: It was interesting in the last two weeks when Canadian Airlines and Air Canada came before us. They both had slightly different views of what they felt was appropriate for the Canadian industry. Canadian Airlines said forget about the hubs. They do not think they can get into them, and they are not sure they want to. They would rather have some point-to-point additions. Air Canada, on the other hand, are sort of all over the place. They seem to say they want to have access to the hubs, and they really are not that interested in some point-to-point additions.

From the basis of the industry overall, the reality of the hubs and the fact that the American federal government has no jurisdictional control over them—they would have to use a kind of a club and carrot mechanism to force the local airport authorities or the carriers themselves to open slots and what have you for a Canadian carrier—which way is in the best interests of Canada and the aviation industry? Is it access to hubs and therefore the access to the American networks, or is it the single point-to-point additions between Canada and the U.S.?

• 1655

Mr. Sinclair: I do not think there is a pat answer to that question. I think it depends on the individual markets that people see as an opportunity to serve. One party may look at it from where their main base of operations is and the kind of clients they serve and the other may look at it from where their central base of operations is and the kind of clients they serve.

I do not think there is a single answer to the thing. It is going to depend upon how much traffic there is between point A and point B.

Mr. Angus: In the same vein, do you think there is any benefit to Canada to develop some fifth freedoms—Canada, the U.S.A., Mexico? Obviously the reverse is the U.S.A., Canada, and someplace else.

Mr. Sinclair: Fifth freedoms as a general rule I do not believe have been a great success. I guess if I was bargaining then I would not be willing to give away very much for a fifth freedom right.

Mr. Angus: A couple of witnesses today, and also previously, have suggested that the negotiations actually should not occur until such time as either the royal commission on passenger travel transportation has reported or the ministerial task force on international air policy has reported. I assume that your organization has been involved in both, presenting, appearing, or what have you. Do you have any advice to the committee as to what our recommendation should be vis-à-vis negotiations as they relate to those two operations?

Mr. Sinclair: Certainly it should be known what the recommendations of the task force on international air policy are before you get too far down the line in any negotiations.

[*Traduction*]

M. Sinclair: C'est exact. En même temps, vous comprenez bien que je suis limité aussi dans l'expression de mes opinions personnelles.

M. Angus: C'était intéressant ces deux dernières semaines d'entendre Canadien International et Air Canada. Les deux n'ont pas tout à fait la même idée de ce qui serait bon pour les transporteurs canadiens. Canadien International nous dit de laisser tomber les plaques tournantes. La compagnie ne pense pas pouvoir y obtenir l'accès et n'est même pas sûr de le vouloir. Elle préfère de nouvelles lignes directes. À Air Canada, par contre, on ne sait pas très bien ce qu'on veut. On semble vouloir obtenir l'accès aux plaques tournantes et ne pas être très intéressé par les nouvelles destinations directes.

Compte tenu de la situation générale, et du fait que le gouvernement fédéral américain n'a pas de compétence sur les plaques tournantes—il devrait utiliser le bâton et la carotte pour obliger les autorités aéroportuaires locales ou les transporteurs mêmes à faire une place aux compagnies canadiennes—qu'est-ce qui serait le plus avantageux pour le Canada et son industrie du transport aérien? Est-il préférable d'obtenir l'accès aux plaques tournantes, et donc aux réseaux américains, ou d'obtenir de nouvelles liaisons entre le Canada et les États-Unis?

M. Sinclair: Il n'y a pas de réponse toute faite. Cela dépend des marchés auxquels les gens s'intéressent. Chaque compagnie l'envisage selon l'emplacement de son centre d'opération et son type de clientèle.

Il n'y a pas une réponse en particulier. Cela dépendra du trafic entre le point «A» et le point «B».

M. Angus: Dans le même esprit, pensez-vous qu'il serait avantageux pour le Canada d'essayer d'obtenir des droits de Cinquième libertés—Canada, États-Unis, Mexico? L'inverse serait bien sûr États-Unis, Canada et un autre pays.

M. Sinclair: En règle générale, je crois pouvoir dire que la Cinquième liberté n'a pas été un grand succès. À la table des négociations, je ne renoncerais pas à grand'chose en échange d'un droit de Cinquième liberté.

M. Angus: Un certain nombre de témoins aujourd'hui, et auparavant aussi, vous ont dit qu'il ne fallait pas entamer les négociations avant que la Commission royale sur le transport des voyageurs et le Groupe de travail ministériel sur la politique aérienne internationale n'aient déposé leurs rapports. J'imagine que votre organisme a soumis des mémoires à ces deux groupes. Selon vous, que devrait recommander notre comité sur ce chapitre?

M. Sinclair: Il serait certainement, bon de connaître les recommandations du Groupe de travail sur la politique aérienne internationale avant de trop s'engager dans les négociations.

[*Text*]

The world is changing very dramatically. I do not think that even the Canada–U.S. bilaterals can stand alone apart from the influences that are going on in the rest of the world. So I would think the deliberations of the task force on international air policy would certainly be very valuable to know in advance of getting into any serious negotiations with the Americans.

Mr. Angus: In terms of the language you have just used, can I take it then you do not see a problem of the negotiations commencing prior to that date, but other than just the sort of the initial hello, how are you kind of meeting, they should not go beyond that without having the benefit of the policy?

Mr. Sinclair: Yes.

Mr. Angus: The other area that has been suggested today for the first time is that the whole issue of onboard smoking should be a matter for the bilaterals, because of the fact that we have two different policies and that makes it a bit more difficult for a Canadian carrier, who is bound by the rules of the Government of Canada on smoking, to compete with an American carrier that is not.

Mr. Sinclair: I think we should try to encourage the Americans to take the same kind of North American posture as Canadian airlines in Canada took a couple of years ago. I do not think we should hold up any negotiations because of the smoking issue. The Americans already have a no–smoking policy within the domestic United States. The transborder market, as I said earlier, is very akin to a domestic market. The basic strategy should be to have the Americans declare a North American ban on smoking in the same way as the Canadians did some time ago.

Mr. Angus: As a separate action?

Mr. Sinclair: Either as a separate action or as part of the deliberations.

• 1700

Mr. Schneider: Mr. Sinclair, welcome today. We have been conducting hearings for two and a half weeks now, and you would almost think everything that could possibly be said on the subject has been said. To a good degree, your submission has helped to reinforce a lot of the things that have been said. In spite of having said that, I still learn something everytime we open a new submission.

Just on the lighter side, I notice you say "open skies, a balanced field length". We have been looking for another phrase that would replace "level playing field". I guess to a degree that might, but it still does not solve the problem.

Mr. Sinclair: No, it does not.

Mr. Schneider: Nor was it intended to. As I flipped through your report, I made note of a few questions. On page 5 you address the issue of air traffic control and say there is no guarantee of that in the next few years, that being, as you say, a properly staffed and equipped air traffic control system.

Could you please explain to us what your opinion is of the air traffic control system in the United States as it relates to what is functioning in Canada? Let me qualify that question. We heard from someone who said, first of all, that

[*Translation*]

Le monde change énormément. Je ne pense pas que les accords bilatéraux Canada—États–Unis puissent échapper à ce qui se passe dans le reste du monde. Il me semble qu'il serait donc important de connaître les résultats du Groupe de travail sur la politique aérienne internationale avant de trop s'engager dans les négociations avec les Américains.

M. Angus: Si je comprends bien, vous ne voyez aucun inconvénient à ce que les négociations soient entamées plus tôt, mais elles ne devraient pas aller au–delà d'une rencontre initiale, d'une rencontre de reconnaissance?

M. Sinclair: C'est cela.

M. Angus: L'autre sujet qui a été envisagé pour la première fois aujourd'hui, est que toute la question de l'interdiction de fumée à bord soit négociée bilatéralement, car la différence de politique entre les deux pays rend la vie plus difficile aux transporteurs canadiens qui doivent faire respecter l'interdiction de fumer du gouvernement canadien alors que ses concurrents américains n'y sont pas tenus.

M. Sinclair: Nous devrions encourager les Américains à adopter une politique nord–américaine comme l'ont fait les compagnies aériennes canadiennes, il y a environ deux ans. La question de l'interdiction de fumée ne doit pas être un obstacle aux négociations. Les Américains ont déjà une politique anti–fumeur sur les vols intérieurs. Comme je le disais plus tôt, le marché transfrontalier est très semblable au marché national. Il faudrait obtenir des Américains qu'ils interdisent l'usage du tabac sur tous les vols nord–américains, comme l'ont fait les Canadiens il y a quelque temps.

M. Angus: Ce serait une mesure distincte?

M. Sinclair: Ce serait à part ou dans le cadre des négociations.

M. Schneider: Monsieur Sinclair, je vous souhaite la bienvenue. Cela fait maintenant deux semaines et demie que nous tenons nos audiences et on pourrait penser que tout a déjà été dit. Dans une large mesure votre mémoire est venu renforcer les opinions présentées par d'autres. Cela dit, j'apprends encore quelque chose à chaque nouveau témoignage.

Sur une note plus légère, je remarque que vous dites «cieux ouverts, plus de longueur d'avance». Nous cherchons depuis un certain temps une phrase qui remplacerait «règles du jeu uniformes». Vous avez peut–être trouvé quelque chose, mais ça ne résout pas votre problème.

M. Sinclair: Non, en effet.

M. Schneider: Ce n'était d'ailleurs pas là le but. En lisant votre rapport j'ai noté quelques questions. À la page 3, vous parlez du contrôle aérien et vous dites que rien ne garantit qu'au cours des prochaines années le système canadien aura le personnel et l'équipement nécessaires.

Pouvez–vous nous expliquer quelle est, à votre avis, la différence entre le système de contrôle aérien aux États–Unis et le système en place au Canada? Permettez–moi de préciser. Quelqu'un nous a dit que, pour commencer, le contrôle

[*Texte*]

they believed that air traffic control handling in the United States was as safe as it is in Canada. In Canada they seem to work by the book; in the United States they seem to function by the need.

Mr. Sinclair: No, I do not think that is true. To some extent the U.S. has the same problem with an air traffic control system as we do. The origin of it is slightly different. It goes back to the 1981 strike. Although their air traffic control system is understaffed, and it has been acknowledged as being so, it is not as badly understaffed as the Canadian one is.

In an air traffic control system, you must preserve the element of safety. You therefore reduce the capacity in the system until you can safely handle that capacity. It has been necessary to reduce the capacity in the Canadian system to a much greater extent than it has been necessary to reduce the capacity in the U.S. system.

The difference in standards between the two air traffic control systems, to which you may be alluding, is to some extent reflective of the fact that the Americans have somewhat more advanced equipment than is the case in Canada. More advanced radars, for example, and more enhanced computers can in fact safely reduce the separation standards between aircrafts, which cannot be done in Canada. To a large extent in Canada, our enroute air traffic control system is not much better than a manual system.

With respect to criteria, several U.S. air controllers came up here to Canada to attempt to check out the Canadian system. They were unable to check out the Canadian enroute system, because they were not used to working in a manual enroute system. They were used to working in a computerized enroute system.

That is, as I have said, one of the differences between the two systems. There is also the fact that there are different standards. We hope that by 1997, when the new Canadian automated air traffic system is in place, we will have approximately the same degree of automation and computer assisted control in the system so that the Canadian standards for separation can be harmonized safely with U.S. standards.

Mr. Schneider: Another question that has been floating around this committee for some time is with respect to Canadian carriers who have been asked if they felt that they could successfully penetrate the U.S. markets by serving cities or centers that are not currently hubs; in effect, by setting out to establish a Canadian service niche. Do you have any comments about that?

• 1705

Mr. Sinclair: I am not a marketing expert, Mr. Schneider, but it depends on how much traffic there is between a Canadian point and a certain U.S. point. As a businessman, you will understand what happens if you are operating your airplane below break-even load factors. You do not go into a marketplace unless you have a reasonable expectation of achieving a load factor which will enable you to cover your costs.

The aircraft we fly are very expensive airplanes. The fixed costs that we have are rather extraordinary. It takes a fair load, probably more than 50%, in order to break even on a route, maybe in the low sixties. If you cannot generate that

[*Traduction*]

aérien est aussi fiable aux États-Unis qu'au Canada. Au Canada, on semble appliquer strictement les règles, tandis qu'aux États-Unis, on tient compte des besoins.

M. Sinclair: Non, je ne pense pas que ce soit vrai. Les Américains ont dans une certaine mesure les mêmes problèmes que nous, mais pour des raisons un peu différentes. Le problème remonte chez-eux à la grève de 1981. Bien qu'il n'y ait pas suffisamment de contrôleurs du trafic aérien, c'est là un fait admis, la situation n'est pas aussi grave que chez-nous.

Dans un système de contrôle aérien, il faut veiller à la sécurité. Donc, il faut réduire la capacité jusqu'à atteindre le niveau de sécurité. Au Canada, nous avons dû opérer une réduction de capacité beaucoup plus forte qu'aux États-Unis.

La différence de normes entre les deux systèmes de contrôle aérien, à laquelle vous faites peut-être allusion, tient en partie au fait que les Américains ont un équipement beaucoup plus perfectionné que le nôtre. Ils ont des radars plus perfectionnés, par exemple, et des ordinateurs qui permettent de réduire les normes d'espacement entre les avions, ce que nous ne pouvons nous permettre au Canada. Notre système de contrôle aérien en vol n'est pas beaucoup plus perfectionné qu'un système manuel.

Un certain nombre de contrôleurs américains sont venus au Canada pour vérifier le système canadien. Ils n'ont pas pu vérifier le système de contrôle en vol car ils n'ont pas l'habitude de travailler sur un système manuel. Ils travaillent chez-eux sur un système informatisé.

C'est une des différences entre les deux systèmes, comme je l'ai dit. Il y a aussi la différence de normes. Nous espérons que d'ici 1997, lorsque le nouveau système de contrôle du trafic aérien automatisé sera en place au Canada, nous aurons le même niveau d'automatisation et de contrôle assisté par ordinateur pour permettre en toute sécurité l'harmonisation des normes d'espacement canadiennes avec les normes américaines.

M. Schneider: Une autre question que l'on pose assez régulièrement à ce comité depuis quelque temps a été adressée aux transporteurs canadiens pour savoir s'ils pensent pouvoir pénétrer les marchés américains en desservant des villes ou des centres qui ne sont pas jusqu'ici des plaques tournantes; donc, en fait, en se taillant un marché canadien. Qu'en pensez-vous?

M. Sinclair: Je ne suis pas un expert en commercialisation, monsieur Schneider, mais cela dépend du trafic qu'il y a entre le point de départ canadien et l'aéroport américain. Étant homme d'affaires, vous comprenez ce qu'il advient si vous faites voler votre avion avec un taux d'occupation inférieur au seuil de rentabilité. On ne se lance pas sur une liaison à moins d'avoir bon espoir d'obtenir un taux d'occupation suffisant pour couvrir vos frais.

Les avions que nous exploitons coûtent très cher. Nos coûts fixes sont extraordinaires. Il faut un taux d'occupation assez important, probablement plus de 50 p. 100, pour atteindre le seuil de rentabilité, et peut-être même jusqu'à 60

[*Text*]

kind of traffic, you are not going to make it. In serving an unserviced point at this time, you are in fact developing a new market. In some places it may be possible, I am not saying it is not, but it is something that you do not go into easily.

Mr. Schneider: In your very last paragraph you say that the objective of the negotiations has to be more service to more points. In achieving the objective, we must see that Canadian employees and carriers have a fair chance to prosper in the marketplace. Outside of the actual operators of aircraft industries, specific people have indicated to us that perhaps an advisory or an observer committee or council should be established during the time of negotiations. What would your feelings be on such an issue, particularly as it might relate to the inclusion of unions?

Mr. Sinclair: That is a difficult question. The more parties you have at the table—

Mr. Schneider: Let us just be one step back from the table.

Mr. Sinclair: There is no such thing as being one step back from the table. You are either in it or you are not. The more parties you have involved, the more difficult the negotiations become, because many people have vested interests that may differ even though you are on the same side of the border. When you compound that with the same kind of thing on the U.S. side of the border, you get into a *melange* that has for the past 25 years proved to be insoluble. I guess naively I would say that, if you think you are going to get an agreement, it is probably going to be with fewer parties at the table, rather than more parties at the table.

Mr. Schneider: We seem to be criticized because the process in the past did not include input from other agencies, and I am interested in your answer. We have heard from many witnesses that Air Canada and Canadian Airlines are much smaller than the United States market, and you have also indicated that.

One of our witnesses said that Air Canada and Canadian actually rank fifth in respect of net revenue. It is a qualifier, net revenue. We have heard that in terms of size, they are 12th. We have heard all kinds of numbers. What is your observation in this regard?

Mr. Sinclair: In terms of net? How do you define net revenue, as net income? In terms of revenue, I think Air Canada is about 12th in the world and Canadian is probably about 23rd, something to that order.

Mr. Schneider: My last question deals with immigration pre-clearance. I sense that I have full agreement with what you are saying, in that it does, as witnesses have testified earlier, give the advantage to those going into the United States, the converse not being true or not being available. Is there another way of processing people this way, which we should be negotiating for?

Mr. Sinclair: There is perhaps one way, and that is that the Americans would post-clear, clear in their own airports, the same as we do in Canada.

[*Translation*]

p. 100. Sans cela, on ne s'en sort pas. En allant à une destination qui n'est pas encore desservie, vous ouvrez un nouveau marché. C'est peut-être possible en certain endroit, je ne dis pas non, mais ce n'est pas une chose qu'on entreprend à la légère.

M. Schneider: Dans le dernier paragraphe vous dites que les négociations doivent avoir pour objectif d'accroître le service et les points desservis. Dans la réalisation de cet objectif nous devons nous assurer que les employés et les transporteurs canadiens auront une bonne chance de prospérer. À part les opérateurs du transport aérien, des gens du milieu nous ont suggéré qu'il faudrait peut-être créer un comité ou un conseil consultatif ou d'observation pour la durée des négociations. Que pensez-vous de l'idée, surtout s'il s'agit de faire participer les syndicats aux négociations?

M. Sinclair: C'est une question délicate. Plus il y a de gens autour de la table...

M. Schneider: Disons un peu en retrait.

M. Sinclair: Ou bien on est assis à la table, ou bien on ne l'est pas. Plus il y a de participants, plus les négociations sont difficiles, car les intérêts ne sont pas nécessairement les mêmes parce qu'on vient du même pays. Créez la même situation en face, du côté américain, et vous obtiendrez un mélange qui s'est révélé inefficace depuis 25 ans. Naïvement, je dirais que si vous voulez obtenir un accord, ce serait probablement plus facile avec moins de monde à la table.

M. Schneider: On nous critique parce que le processus auparavant excluait les autres organismes, et je trouve votre réponse intéressante. De nombreux témoins nous ont fait remarquer qu'Air Canada et Canadien International n'ont pas la taille des entreprises américaines, et vous nous l'avez également rappelé.

Un témoin a dit qu'Air Canada et Canadien International sont au cinquième rang pour ce qui est des recettes nettes. Il faut bien préciser: recettes nettes. On nous a dit que pour la taille elles sont au douzième rang. On nous a donné toutes sortes de chiffres. Qu'en pensez-vous?

M. Sinclair: En chiffres nets? Comment définit-on les recettes nettes, comme revenus nets? Je crois que sur ce plan-là Air Canada est à peu près au douzième rang et le Canadien probablement vers le vingt-troisième.

M. Schneider: Ma dernière question porte sur la vérification préalable pour l'immigration. Je pense être tout à fait de votre avis quand vous dites, comme d'autres témoins l'ont dit plus tôt, que ça représente un avantage pour ceux qui se rendent aux États-Unis, et que l'inverse n'est pas vrai ou n'est pas possible. Est-ce qu'il y aurait une autre solution que nous devrions essayer de négocier?

M. Sinclair: On pourrait peut-être envisager que les Américains feraient leur contrôle d'immigration à l'atterrissage, dans leurs propres aéroports, comme nous le faisons au Canada.

[*Texte*]

• 1710

Mr. Schneider: I realize that is there, but it seems to be such a time-consuming process. People are held up. Do you think there should be some special recognition of a Canadian passport in the United States and an American one in Canada?

Mr. Sinclair: If we are going to a more open border, I think I would tend to agree with you. That would say that you would have to pursue a customs union and an immigration union. I think it has been the view of the United States that Canada has a different view with respect to immigration than the United States does, and that agreement in that area might be very difficult to achieve.

I would just like to make one other point, and that is with respect to the excise tax on fuel. If we get into a more liberalized agreement, let me give you an example of how a United States carrier would be heavily advantaged. Let me use the possibility of somebody coming from Ottawa that wishes to go to Vancouver and has to hub someplace for a flight. He could go with a Canadian airline from Ottawa to Toronto to Vancouver. An American airline might take him from Ottawa to Chicago to Vancouver. Under the present tax regime, the four cents a litre on fuel would be charged against the Canadian airline, but the U.S. airline would escape scot-free, because it would be an international movement, and that four cents a litre tax would not apply.

Mr. Comuzzi: Would that be on the same airline, if he went from Ottawa to Chicago to Vancouver?

Mr. Sinclair: It could be, yes.

Mr. Comuzzi: It could be Air Canada.

Mr. Sinclair: If they had the rights.

Mr. Comuzzi: So they would be excluded on. . .

Mr. Sinclair: I am saying that the Canadian airline would probably go through its own hub into Vancouver. The U.S. carrier would go through its own hub, Chicago. American and United dominate Chicago. The Canadian carrier would have to pay four cents a litre for every litre of fuel it burned on that whole trip. The U.S. carrier would not have to pay that at all.

Mr. Comuzzi: Excise tax.

Mr. Sinclair: That is an unfair competitive advantage.

Mr. Angus: In terms of your recommendation, though, is it to drop the four cents, or to add it to the international?

Mr. Sinclair: You can go either way, I suppose, but you are not going to track the U.S. carrier on its trip from Chicago to Vancouver. So you are going to have to equalize it, based on the American side. It is a negotiating point, and are you going to have the clout to make the Americans negotiate on that point?

Mr. Angus: I am not even sure about our on government on cost recovery.

Mr. Comuzzi: Gordon, where do you think we are going on this? You have been around. You were obviously involved with the 1974 negotiations. Where should we be headed, and where do you think we should be ending up?

[*Traduction*]

M. Schneider: Je sais que cela se fait ainsi, mais ça cela semble prendre tellement de temps. Les gens sont retardés. Pensez-vous qu'on devrait accorder aux États-Unis un statut spécial au passeport canadien, et vice-versa?

M. Sinclair: Si nous entendons ouvrir les frontières, je serais de votre avis. Il faudrait pour cela avoir une union douanière et un accord sur l'immigration. Les États-Unis ont toujours trouvé que le Canada a une autre conception de l'immigration et il serait difficile d'obtenir un accord dans ce domaine.

Je voudrais dire une autre chose concernant le droit d'accise sur le carburant. Si nous obtenons un accord plus libéral, permettez-moi de vous expliquer comment le transporteur américain serait avantagé. Prenons l'exemple d'une personne qui d'Ottawa voudrait se rendre à Vancouver et devrait passer par une plaque tournante pour changer d'avion. Cette personne peut prendre une ligne canadienne Ottawa-Toronto puis une de Toronto à Vancouver. Une ligne américaine l'amènerait probablement d'Ottawa à Chicago et de là à Vancouver. Selon le régime fiscal actuel, le transporteur canadien devrait payer la taxe de 4c. le litre, et le transporteur américain ne paierait rien, puisqu'il s'agit d'un vol international; il n'aurait pas à payer ces 4c. le litre.

M. Comuzzi: Vous voulez dire qu'il prendrait la même compagnie pour aller d'Ottawa à Chicago puis à Vancouver?

M. Sinclair: Ce serait une possibilité, oui.

M. Comuzzi: Ça pourrait être Air Canada.

M. Sinclair: Si Air Canada obtenait ces droits.

M. Comuzzi: Donc ils n'auraient pas. . .

M. Sinclair: Je veux dire que le transporteur canadien passerait probablement par sa propre plaque tournante pour aller à Vancouver et le transporteur canadien par la sienne, donc Chicago. Ce sont American et United qui dominent à Chicago. Le transporteur canadien devra payer 4c. pour chaque litre de carburant consommé sur le trajet. Le transporteur américain n'aura rien à payer du tout.

M. Comuzzi: Le droit d'accise.

M. Sinclair: Cela leur donne un avantage concurrentiel injuste.

M. Angus: Est-ce que vous recommandez alors de renoncer à cette taxe de 4c. ou bien de l'ajouter, pour les vols internationaux?

M. Sinclair: Vous pouvez faire l'un ou l'autre, mais ce sera difficile de la comptabiliser aux transporteurs américains pour leurs vols de Chicago à Vancouver. Alors si vous voulez égaliser le jeu, penchez du côté américain. C'est une question à négocier, alors pouvez-vous forcer les Américains à négocier là-dessus?

M. Angus: Je ne suis même pas sûr de notre propre gouvernement pour le recouvrement des coûts.

M. Comuzzi: Gordon, qu'en pensez-vous? Vous avez de l'expérience. Vous avez participé aux négociations de 1974. Comment devons-nous nous y prendre et que devrions-nous essayer d'obtenir?

[*Text*]

Mr. Sinclair: I do not think there is any doubt but that service between Canada and United States has to be improved. We have a very restrictive agreement. It has to be improved. That kind of service has to be opened up. I am saying that it has to be opened up in a very astute and sensitive way. We ought not to export the Canadian airline industry in doing it.

• 1715

Just let me leave you with one damaging thought. You should never put the Canadian airlines in a position where it would be more advantageous for them to be U.S. airlines.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Sinclair. I must apologize for the comings and goings, as usual. Some of us had responsibilities in the House. I know my friend Mr. Angus usually has all those responsibilities, but this time it was Mr. Belsher, and he sends his apologies.

Thank you very much once again for your submissions. I can assure you that they will be given great weight in arriving at our report.

Mr. Sinclair: Thank you, Mr. Chairman

The Chairman: The committee is adjourned.

[*Translation*]

M. Sinclair: Il ne fait aucun doute qu'il faut améliorer le service entre le Canada et les États-Unis. L'accord actuel est très restrictif. Il faut l'améliorer. Il faut augmenter le service. Il faut cependant le faire avec intelligence et délicatesse. Il ne faut pas que pour arriver à notre but nous exportions l'industrie aérienne canadienne.

Permettez-moi de conclure sur une pensée troublante. Ne mettez pas les compagnies aériennes canadiennes dans une situation où il leur serait plus avantageux de devenir des compagnies aériennes américaines.

Le président: Je vous remercie, monsieur Sinclair. Je vous prie d'excuser le va-et-vient, comme d'habitude. Certains d'entre-nous étaient retenus à la Chambre. C'est le plus souvent le cas de mon ami, monsieur Angus, mais cette fois-ci c'était le tour de monsieur Belsher, et il m'a prié de vous transmettre ses excuses.

Encore une fois, nous vous remercions de vos présentations. Soyez assurés qu'elles seront prises sérieusement en considération à la rédaction de notre rapport.

M. Sinclair: Merci, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting

From the Canadian Union of Public Employees:
Richard Nolan, President of the Airline Division;
Richard Balnis, Research Officer.

Afternoon sitting

From the Alliance of Canadian Travel Association:
Jeffrey Baskwill, Executive Director.

From the Air Transport Association of Canada:
Gordon Sinclair, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Séance du matin

Du Syndicat canadien de la fonction publique:
Richard Nolan, président, Transport aérien;
Richard Balnis, agent de recherche.

Séance de l'après-midi

De l'Alliance canadienne des associations touristiques:
Jeffrey Baskwill, directeur exécutif.

De Air Transport Association of Canada:
Gordon Sinclair, président-directeur général.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Wednesday, December 12, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 14

Le mercredi 12 décembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 1 9 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35424—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 12, 1990
(25)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Robert Corbett, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From la Société de promotion des Aéroports de Montréal (SOPRAM)*: Arthur P. Earle, President and Chairman of the Board; Jacques Auger, President and Chief Executive Officer, Aéroports de Montréal; Marcel Le Sieur, Chief Commissioner, Transport, Montreal Economic Development and Initiative Commission.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Arthur P. Earle made an opening statement, and with the other witness from La Société de promotion des Aéroports de Montréal, answered questions.

At 4:38 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the chair.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 12 DÉCEMBRE 1990
(25)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Robert Corbett, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De la Société de promotion des aéroports de Montréal (SOPRAM)*: Arthur P. Earle, président et président du conseil; Jacques Auger, président et chef de la direction, Aéroports de Montréal; Marcel Le Sieur, commissaire principal aux Transports, Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Arthur P. Earle fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 16 h 38, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, December 12, 1990

• 1539

The Chairman: Order.

Welcome, gentlemen, to the special committee on Canada—United States air transport services.

This afternoon we have with us, from the Société de promotion des aéroports de Montréal, Arthur P. Earle, Chairman of the Board and President; Jacques Auger, Secretary, President and Chief Executive Officer, Conseil des aéroports de Montréal; and Marcel LeSieur, Principal Commissioner of Transport, City of Montreal.

• 1540

Mr. Earle, I understand that you will be presenting the brief on behalf of the delegation.

Mr. Arthur Earle (Chairman of the Administrative Board and President of la Société de promotion des Aéroports de Montréal): That is correct, sir.

Monsieur le président, notre présentation est en langue française parce que nous sommes une organisation de Montréal.

La Société de promotion des aéroports de Montréal qui s'appelle SOPRAM est heureuse d'avoir aujourd'hui l'occasion de s'adresser au Comité de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis.

La Société de promotion des aéroports de Montréal est constituée de représentants des sept organismes suivant: la ville de Montréal, la ville de Laval, la Chambre de commerce de Montréal métropolitain, le Bureau de commerce de Montréal, *The Montreal Board of Trade*, la Conférence des maires de la banlieue, la Rive Sud représentée par la ville de Longueuil et la Société Montérégienne de développement, et la Rive Nord représentée par la Corporation de promotion à Mirabel COPAM.

SOPRAM, de concert avec la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, le Bureau de commerce de Montréal et la ville de Montréal appuie en principe l'initiative du ministre des Transports de renogocier le régime des services aériens entre le Canada et les États–Unis. Ces organismes favorisent tous une nouvelle politique de «ciel ouvert» qui sera équitable, non discriminatoire et dynamique.

We support a new open sky policy that would be equitable, non–discriminatory and dynamic.

La grande région de Montréal est un centre d'activités aériennes des plus diversifiées au monde. La ville compte deux aéroports internationaux. Le siège social mondial de l'Organisation de l'aviation civile internationale OACI,

the head office of ICAO is in Montreal

est situé à Montréal, de même que les bureaux de l'Association internationale du transport aérien AITA,

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 12 décembre 1990

Le président: La séance est ouverte.

Messieurs, bienvenue au comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis.

Nous accueillons cet après–midi M. Arthur P. Earle, président du conseil et président de la Société de promotion des aéroports de Montréal, M. Jacques Auger, secrétaire, président et chef de la direction du Conseil des aéroports de Montréal; et M. Marcel LeSieur, commissaire principal aux transports, ville de Montréal.

Monsieur Earle, je crois que vous présenterez le mémoire au nom de la délégation, nest–ce pas?

M. Arthur Earle (président du Conseil d'administration et président de la Société de promotion des aéroports de Montréal): C'est bien cela.

Mr. Chairman, our brief is in French because we are an organization from Montreal.

The Société de promotion des aéroports de Montréal, known as SOPRAM, is pleased to be given the opportunity today to address the House of Commons' committee on Canada–United–States air transport services.

The Société de promotion des aéroports de Montréal comprises representatives from the following seven organizations: the city of Montreal, the city of Laval, the Chamber of Commerce of Metropolitan Montreal, Le Bureau de commerce de Montréal, the Montreal Board of Trade, the Conference of Mayors of Suburban Municipalities, the South Shore represented by the city of Longueuil and the Société Montérégienne de développement and the North Shore represented by the Corporation de promotion à Mirabel, known as COPAM.

SOPRAM, together with the Chamber of Commerce of Metropolitan Montreal, the Montreal Board of Trade and the city of Montreal support in principle the initiative taken by the Minister of Transport to renegotiate the agreement for air transport services between Canada and the United States. All these organizations support a new open sky policy that will be equitable, non–discriminatory and dynamic.

Nous favorisons une nouvelle politique de «ciels ouverts» qui serait équitable, non discriminatoire et dynamique.

Greater Montreal is one of the world's most diversified centre of activity in the area of aeronautics. The headquarters of the International Civil Aviation Organization, known as ICAO,

Le siége social de l'DACI est à Montréal

is located in Montreal, as well as the head office of the International Air Transport Association which is known under the acronym IATA,

[*Texte*]

also the head office of AITA is in Montreal.

Canadair fabrique à Montréal les appareils à réaction de type Challenger et débutera sous peu la production du *Regional jet*. Ce dernier constitue le premier avion à réaction pouvant desservir les plus petites communautés.

Pratt & Whitney produit à Longueuil des moteurs turbopropulseurs alors que Bell Helicopter fabrique à Mirabel un tiers des hélicoptères commerciaux à l'échelle mondiale.

Bell Helicopter at Mirabel produces one-third of all the world's commercial helicopters.

Canadian Aviation Electronics, l'un des plus gros manufacturiers de simulateurs de vols, sinon le plus gros, est installé à Ville Saint-Laurent. L'Institut de droit aérospatial de l'Université McGill constitue l'une des plus importantes écoles du genre au monde. Montréal possède également l'Institut international de formation en aéronautique et l'Agence spatiale canadienne. Montréal représente une plaque tournante majeure de notre industrie et abrite également les sièges sociaux de lignes aériennes comme Air Canada, Nationair, Intair et Air Transat.

L'importance de l'aviation commerciale pour Montréal va au-delà des organisations participant directement à cette industrie. Les entreprises locales et le tourisme dépendent directement de l'aviation pour assurer leur compétitivité et rejoindre leurs clients sur le marché mondial.

• 1545

Montréal, plus que n'importe quelle autre communauté canadienne, est un vibrant exemple de l'importance de l'aviation commerciale pour le développement économique d'une communauté. Nous reconnaissons la complexité des négociations bilatérales. L'industrie aéronautique montréalaise regroupe tous les intérêts économiques. La grande région de Montréal reflète bien la nature et les impacts des décisions auxquelles devront faire face les négociateurs canadiens. Nous sommes très au fait des opportunités et des risques que représente une nouvelle politique de «ciel ouvert». L'entente bilatérale actuelle entre le Canada et les États-Unis limite grandement le potentiel du service aérien à Montréal.

The bilateral agreement currently in place seriously limits the potential of the air services industry in the Montreal region.

Parlons de l'impact économique des aéroports de Montréal. En 1988, l'Institut d'économie appliquée de l'École des hautes études commerciales a préparé un rapport sur l'impact économique des deux aéroports de Montréal, Dorval et Mirabel. Les principales conclusions de ce rapport font ressortir qu'en termes de valeur ajoutée, la contribution des aéroports de Montréal au produit intérieur brut du Québec et, évidemment du Canada, était de 1.8 milliard de dollars, ce qui représente 3.8 p. 100 des revenus de la région métropolitaine. Les emplois directs générés par ces deux aéroports se chiffrent à 23,900. En ajoutant à cela les emplois indirects et induits, nous arrivons au nombre de 48,200 emplois, ce qui place les aéroports de Montréal au même niveau que les secteurs tels que l'industrie du textile et l'industrie chimique.

[*Traduction*]

Le siége social de l'IATA est aussi à Montréal.

The Challenger jet airplane is made in Montreal by Canadair, which will soon launch the production of the regional jet. The latter is the first jet airliner capable of serving the smaller communities.

Pratt & Whitney builds turboprop engines in Longueuil, while Bell Helicopter at Mirabel produces one-third of all the world's commercial helicopters.

Bell Helicopter fabrique à Mirabel un tiers des hélicoptères commerciaux du monde.

Canadian aviation electronics, which is one of the largest manufacturers of flight simulators, is located in Ville Saint-Laurent. The Institute of Aerospace Law at McGill University is one of the most important faculties of its kind in the world. Also located in Montreal is the International Institute of Aeronautics Training and the Canadian Space Agency. Montreal is a major hub of our industry and is also where headquarters of airlines such as Air Canada, Nationair, Intair and Air Transat are located.

The significance of commercial aviation for Montreal is not limited to the organizations directly involved in that industry. Local businesses and tourism also directly depend on aviation to ensure their competitivity and to communicate with their customers in the world market.

More than any other Canadian city, Montreal is a clear example of the importance of commercial aviation in economic development. We recognize the complexities of the bilateral negociations. The Montreal aeronautic industry affects all sectors of the economy. Canadian negociators could use greater Montreal as an example when making their decisions and assessing their impact. We are fully aware of the opportunities and risks inherent in a new open skies policy. The bilateral agreement currently in place seriously limits the potential of the air services industry in the Montreal region.

L'entente bilatérale actuelle entre le Canada et les États-Unis limite grandement le potentiel du service aérien à Montréal.

We would now like to discuss the economic impact of Montreal airports. In 1988, the Institute for Applied Economics of *l'École des hautes études commerciales* at the University of Montreal drafted a report on the economic impact of Montreal's two airports, Dorval and Mirabel. The report's main conclusions in terms of value added, showed that Montreal airport accounted for 1,8 billion dollars worth of the Quebec gross domestic product, and obviously Canada's as well. This figure represents 3,8% of greater Montreal's revenues. Twenty-three thousand nine hundred people worked directly for the airports. If you add to that indirect and induced employment, the figure would be 48,200, which puts the Montreal airports on the same level as the textile and chemical industries, for example.

[*Text*]

The economic impact study shows that our two airports create 48,200 jobs in the Montreal area.

La situation actuelle: les restrictions inhérentes à l'entente actuelle entre le Canada et les États–Unis ont sérieusement retardé la croissance de l'aviation commerciale entre nos deux pays. Ce retard a résulté en une perte économique énorme pour nos communautés.

The restrictions inherent in the present agreement have seriously held back the development of commercial aviation between the two countries, resulting in an enormous economic loss.

Durant la dernière décennie, c'est–à–dire les années 1980 à 1989, le trafic total de passagers entre nos deux pays n'a augmenté que de 19 p. 100. Ceci est bien infime si on le compare aux données de croissance du marché international américain qui était de 63 p. 100 pour la même période. Dans le cas de certains marchés spécifiques, on rapporte des taux de croissance supérieurs à la moyenne: 78.4 p. 100 pour le marché USA–Allemagne; une augmentation de 131 p. 100 pour le marché France—États–Unis; et 154 p. 100 pour le marché Japon—États–Unis.

De plus, seulement 28 p. 100 des plus grands marchés entre nos deux pays jouissent de services directs.

Une étude faite pour le compte de l'organisation américaine USA–BIAS suggère que les restrictions existantes coûtent entre 4 milliards de dollars et 9 milliards de dollars par année de part et d'autre de la frontière. Selon le même groupe, depuis 1980 le trafic passager annuel a stagné aux environs de 8 millions de passagers. Au cours de la même période, les vols nolisés n'ont que très peu progressés. Le trafic total n'a connu qu'une croissance annuelle moyenne de 1.5 p. 100, ce qui est six à dix fois inférieur aux taux de croissance du trafic entre les États–Unis et ses autres partenaires commerciaux majeurs. Si le trafic passager entre les deux pays avait suivi la même courbe de croissance qu'ont connu les échanges commerciaux, il aurait progressé de 60 p. 100 au cours de la décennie.

Il est bien évident qu'il y va de l'intérêt économique et politique du Canada de promouvoir l'implantation d'un nouvel accord bilatéral avec les États–Unis. Le coût de tout retard sera énorme.

• 1550

It seems obvious to us from the statistics just quoted that it is very much in the economic and political interests of Canada to embark on a change in the agreement with the United States as quickly as possible.

Selon nous, les bénéfices reliés à une politique de libéralisation des espaces aériens seront considérables. En premier lieu, nous prévoyons une recrudescence dans l'industrie des voyages d'occasion. Dans une récente étude de

[*Translation*]

Le rapport sur l'impact économique fait ressortir que 48,200 emplois dans la région métropolitaine sont générés par ces deux aéroports.

Current situation: the restrictions inherent in the present agreement have seriously held back the development of commercial aviation between our two countries, resulting in an enormous economic loss.

Les restrictions inhérentes à l'entente actuelle entre le Canada et les États–Unis ont sérieusement retardé la croissance de l'aviation commerciale entre nos deux pays. Ce retard a résulté en une perte économique énorme pour nos communautés.

In the past decade, that is from 1980 to 1989, total passenger traffic between our two countries increased by only 19%. This figure is very low if it is compared to the growth of the American international market which was of the order of 63% for the same period. In some markets, the increases were above average: 78,4% for the USA–Germany market; a 131% increase for the France–United States market; and 154% for the Japan–United States market.

Further more, only 28% of the largest markets between our two countries have direct service.

A study made for the American organization USA–BIAS suggests that the current restrictions are costing between 4 and 9 billion dollars annually on both sides of the border. The same group has indicated that since 1980 annual passenger traffic has stagnated at approximately 8 million passengers. During that same period, the number of charter flights increased only slightly. Total traffic increased by only 1,5% annually, which is 6 to 10 times less than the increase in traffic between the United States and its other main trading partners. If passenger travel between the two countries had followed the same growth curve as trade, it would have increased by 60% in that decade.

It seems obvious that it is very much in the economic and political interest of Canada to embark on a change in the agreement with the United States as quickly as possible.

Il est bien évident d'après ces statistiques qu'il y va de l'intérêt économique et politique du Canada de promouvoir l'implantation d'un nouvel accord bilatéral avec les États–Unis le plus tôt possible.

We feel an open skies policy would be very beneficial. First of all, we expect a new wave in leisure travel. A recent study by Tourism Canada indicated a considerable increase in trips from Southern United States as well as an increase in

[*Texte*]

Tourisme Canada, on notait une augmentation sensible des voyages en provenance du sud des États-Unis ainsi qu'une augmentation des voyages de courte durée tels les visites de fin de semaine. En ce qui a trait à ces deux nouveaux marchés, nous croyons que Montréal en particulier est bien placée pour en profiter à condition qu'un service aérien de qualité et à bon compte existe.

De plus, notre région est particulièrement bien située pour attirer de plus en plus de clientèle de congrès des États-Unis. Cependant, encore là, tout dépend de la disponibilité des services aériens entre nos deux pays et des services sans escale entre Montréal et les principales villes américaines.

Notre secteur des affaires dépend également des liaisons aériennes pour se développer pleinement. Cela est particulièrement important dans le cas des secteurs de pointe tels l'électronique, l'aérospatial, la biotechnologie, les progiciels et autres secteurs d'informatique, ainsi que pour les firmes internationales et multinationales.

Nous sommes d'avis qu'un régime qui entrave la circulation des personnes entre nos deux pays, nous empêche de profiter pleinement des avantages du libre-échange et par le fait même freine l'expansion du commerce. La politique de «ciel ouvert» viendra, à notre avis, corriger cette anomalie et sera bénéfique pour nos communautés, nos sociétés d'affaires et pour le public-voyageur.

L'Accord du libre-échange commercial de 1988 a créé de nouvelles occasions d'affaires pour notre communauté. Il a également eu pour effet de nous placer en compétition directe avec toutes les autres villes du continent. L'entente sur le transport aérien transfrontalier en vigueur ne peut répondre aux demandes existantes, même en excluant les besoins qui résulteront de l'Accord du libre-échange. La déréglementation de l'industrie de l'aviation, la rationalisation et les forces du marché des deux côtés de la frontière ont rendu cette entente bilatérale actuellement complètement désuète.

Aujourd'hui, Montréal manque de liens aériens avec plusieurs grandes villes américaines dont Washington, Atlanta, Denver, Pittsburg, Minneapolis, et plusieurs lignes aériennes ont demandé de pouvoir desservir certaines de ces liaisons à partir de Montréal. L'Accord du libre-échange ne peut avoir les effets escomptés sans l'appui d'une nouvelle politique de «ciel ouvert».

Les transporteurs canadiens ne profitent pas des mêmes économies d'échelle dans leur exploitation que les transporteurs américains. La masse critique des transporteurs américains et la restructuration des réseaux en plaque tournante a permis aux transporteurs américains de bénéficier d'économies d'échelle importantes. De plus, les transporteurs canadiens sont sujets à des coûts d'exploitation plus élevés, par exemple, le prix et les taxes sur le carburant de même qu'un régime fiscal moins favorable. Si les transporteurs canadiens désirent faire concurrence sur une base égale, il faudra que les gouvernements prennent les mesures nécessaires afin que les transporteurs canadiens puissent concurrencer les marchés américains sur une base juste et équitable.

Nous sommes d'avis que les transporteurs canadiens et américains doivent être traités également en ce qui concerne l'accès aux installations aéroportuaires. Par exemple, si un transporteur canadien se voit refuser l'accès à un aéroport

[*Traduction*]

shorter trips, such as week-end visits. We think that Montreal could especially benefit from these two new markets because of its location, if a high quality and affordable airline service is available.

Moreover, our region is especially well located to attract a greater number of American conventions. However, there, again, it all depends on flight availability between our two contries and on non-stop services between Montreal and the major US cities.

Full development of our business also depends on air links. This is especially important for leading edge sectors such as electronics, aerospace, biotechnology, software and other computer sectors, as well as for international and multinational firms.

In our view, a policy that hinders movements of people between our two countries is stopping us from benefiting fully from the advantages of free trade, thereby impeding trade expansion. We think an open skies policy will correct this anomaly and will benefit our communities, our businesses and travelers.

The 1988 Free Trade Agreement opened up new business opportunies for us. It also resulted in our being in direct competition with every other city on this continent. The current transborder Air Transport Agreement cannot meet existing requirements, even if we exclude the requirements resulting from the Free Trade Agreement. Deregulating the aviation industry, rationalization and market forces on both sides of the border has made the current bilateral agreement completely outdated.

Montreal does not have enough air links with several major US cities, such as Washington, Atlanta, Denver, Pittsburg, Minneapolis, and several airlines have asked to fly some of these routes from Montreal. The Free Trade Agreement cannot have the expected results without the support of a new open skies policy.

Canadian carriers do not have the same economies of scale in their operations as do American carriers. The critical mass of American carriers and the restructuring into hubs resulted in considerable economies of scale for the American carriers. Further more, Canadian carriers have higher operating costs, fuel prices and taxes are higher, for example, and the tax system is thus less favorable. If Canadian carriers want to compete on a level playing field, governments will have to take the necessary steps to insure that the Canadian carriers can compete fairly with the Americans.

We feel than Canadian and American carriers should be treated equally when it comes to access to airport facilities. For instance, if a Canadian carrier is refused access to an American airport because there is no time slot or space,

[*Text*]

américain à cause d'un manque de créneaux horairex ou d'infrastructures, les transporteurs américains devraient essuyer le même refus au Canada. D'autre part, l'allocation des créneaux aux aéroports comportant des restrictions comme Chicago, Washington National, John F. Kennedy et LaGuardia, devrait être faite de façon à ne pas conférer d'avantages concurrentiels aux transporteurs de l'un ou l'autre des pays.

• 1555

Les communautés aéroportuaires sont très affectées par les ententes bilatérales restrictives actuelles au même titre que les transporteurs. Dans le passé, les demandes formulées par les communautés de participer aux négociations bilatérales furent rejetées à cause du grand nombre des intervenants, chaque ville voulant être représentée à la table. Présentement, les villes se sont regroupées sous l'égide de l'Association des communautés aéroportuaires canadiennes (ACAC) tandis que les autorités aéroportuaires se regroupent sous l'égide du Conseil des aéroports du Canada, dont récemment j'ai eu l'honneur d'être nommé le président. Nous proposons qu'un représentant de chacune de ces associations agisse comme porte-parole des aéroports et des communautés aéroportuaires et assiste à toute discussion bilatérale au même titre que les transporteurs aériens, parce que les intérêts de ces groupes sont aussi importants pour l'économie canadienne que celle des transporteurs.

Nous aimerions maintenant vous faire part de certaines suggestions afin d'amorcer une transition harmonieuse et par étapes, laquelle nous amènerait une véritable politique de libéralisation des services aériens entre le Canada et les États-Unis. Le plan en cinq points reconnaît le besoin d'équilibrer les avantages pour chacune des parties tout en permettant des mesures simples et équitables sans avoir recours à l'arbitrage des organismes gouvernementaux.

Ces cinq points:

- Modification de la règle d'une ligne par route;

- Échange des routes non utilisées;

- Réaffirmer le besoin du prédédouanement et permettre un cabotage limité exclusivement aux transporteurs canadiens;

- Augmenter graduellement le nombre de routes transfrontalières;

- Revoir les progrès après quatre ans avant d'implanter pleinement le programme de «ciel ouvert».

La première étape vers une libéralisation des espaces aériens consisterait à permettre le dédoublement de toutes les lignes détenues exclusivement par un transporteur de l'un ou de l'autre pays. Cette mesure encouragerait une saine concurrence sur les routes en question tout en favorisant une rapide expansion des services transfrontaliers entre les deux pays.

Un autre problème qui pourrait être corrigé a trait au segment de route non utilisé dans le cas d'un transporteur autorisé à desservir plusieurs groupes de deux villes sous la même autorisation. Par exemple, une ligne aérienne à desservir Ottawa—Washington reçoit du même coup le droit de desservir Montréal—Washington. Dans un tel cas, la ligne peut décider de desservir un seul segment sans risquer de perdre sa route. C'est le cas de plusieurs groupes de villes

[*Translation*]

American carriers should suffer the same treatment in Canada. Furthermore, the granting of slots to airports where restrictions exist such as Chicago, Washington National, John F. Kennedy and LaGuardia, should not give a competitive edge to carriers from either country.

The airport communities are very much affected by the current restrictive bilateral agreements, just as the carriers are. In the past, communities have seen requests to participate in bilateral negotiations rejected because of the large number of players, with each city wanting to be represented at the table. At present, the cities have grouped together as members of the "Association of Canadian Airport Communities" and airport authorities are represented by the Airport Council of Canada, which I had the honor of being appointed chairman to recently. We propose that a representative from each of these associations act as spokesperson for the airports and airport communities and take part in any bilateral discussions as air carriers do, given that the interests of these groups are as important as those of the carriers for the Canadian economy.

We would now like to make some suggestions for a smooth and gradual transition towards a truly liberalized policy of air transport between Canada and the United States. The 5 point plan reflects the need to put each party on an equal footing while allowing for simple and fair measures without the need for arbitration from government organizations.

These 5 points are:

- Changing the one line per route rule;

- Exchanging unused routes;

- Reassert the need for preclearance and allow limited cabotage to Canadian carriers only;

- Allow a gradual increase of the number of transborder routes;

- Review progress after 4 years before open skies is fully implemented.

The first step towards an open skies policy would involve doubling all routes held exclusively by a carrier from either country. This measure would make for healthy competition on the routes in question and fuel a rapid expansion of transborder services between the two countries.

Another problem that could be solved is that of unused route segments belonging to carriers authorized to serve several city pairs under the same permit. For example, an airline serving Ottawa-Washington is automatically authorized to serve Montreal-Washington. In such a case, the airline may decide to serve one segment alone without running the risk of losing the whole route. This applies to several city pairs for which authorization has been given but

[*Texte*]

pour lesquels il existe actuellement des autorisations mais où il n'y a pas de service. C'est le cas des liaisons Montréal—Chicago, Montréal—Washington, Edmonton—San Francisco, Winnipeg—Anchorage, etc. La nouvelle entente bilatérale devra prévoir un mécanisme pour redistribuer ces segments de route non utilisés à des transporteurs prêts à offrir le service.

La deuxième étape de notre programme consiste en une révision en profondeur de la structure des routes transfrontalières existantes. L'entente bilatérale en vigueur fut négociée il y a plus de 16 ans. À cette époque, les négociateurs avaient envisagé des perspectives très intéressantes pour les services aériens dont plusieurs se sont matérialisées tandis que d'autres ne se sont pas concrétisées. C'est le cas de plusieurs routes pour lesquelles il n'y a pas eu de service pour plus de 10 ans. Afin de rectifier cette anomalie, nous recommandons un processus par lequel chaque pays pourrait renoncer à toute route non utilisée et pourrait en retour obtenir une route de son choix.

• 1600

Dédouanement: Nous croyons qu'il est essentiel de conserver les procédures actuelles de dédouanement anticipé afin de répondre aux exigences du public. Dans le cadre d'une politique de «ciel ouvert», c'est une nécessité absolue afin de ne pas diminuer notre efficacité au sol alors que nous allons l'augmenter dans les airs avec cette politique.

Certains intéressés s'opposent au maintien du prédédouanement en préconisant le retour au vieux système de dédouanement au premier point d'entrée dans le pays de destination. Selon nous, un tel retour au passé serait rétrograde et imposerait des inconvénients sérieux au public voyageur chaque jour. Nous suggérons au contraire l'expansion du service de prédédouanement à d'autres villes de part et d'autre de la frontière où la demande est suffisante pour rendre le service économique.

Cabotage: Les transporteurs américains peuvent couramment transporter des passagers au-delà de leur point d'entrée aux États-Unis et de ce fait pénétrer profondément le marché à partir du Canda. Par exemple, un transporteur américain peut, dans le même avion, transporter sur un vol Montréal—New-York des passagers vers une autre destination comme Atlanta. Par ailleurs, un transporteur canadien doit s'arrêter à New-York et son passager doit se diriger vers une ligne aérienne américaine pour continuer son voyage. Nous croyons que cette situation est injuste et défavorise les transporteurs canadiens et se doit d'être rectifiée. Nous suggérons donc que l'on octroie aux transporteurs canadiens un droit de cabotage limité pour tous les vols à partir du Canada et à destination des États-Unis. Autrement dit, les transporteurs canadiens pourraient desservir deux villes aux États-Unis pour chaque vol à partir du Canada. Cette mesure aura pour effet de placer les transporteurs canadiens au même niveau de concurrence que les transporteurs américains.

[*Traduction*]

for which there is no service. This is the case for the Montreal-Chicago, Montreal-Washington, Edmonton-San Francisco, Winnipeg-Anchorage routes, etc. A new bilateral agreement should include a mechanism for the reallocation of these unused route segments to carriers who are willing to provide the service.

The second part of our program involves an in depth revision of the existing transborder route structure. The existing bilateral agreement was negotiated more than 16 years ago. At that time, negotiators predicted very attractive prospects for air services. In some cases this materialized, and in others it did not, which is the case for several routes for which there has been no service for over 10 years. To correct this state of affairs, we recommend a process whereby each country could give up any unused route and, in return, obtain the route of its choice.

Customs Clearance: We feel it is essential that current pre-clearance procedures remain in place so as to meet the public's needs. It is absolutely necessary under a policy of open skies, if we are to maintain our efficiency on the ground when we are increasing it in the sky.

Some players oppose pre-clearance and are in favor of a return to the former customs clearance system at the first point of entry in the country a passager travels to. We feel that this would be a step backwards and a major inconvenience to the travelling public every day. We suggest that on the contrary, the pre-clearance service be expanded to other cities on each side of the border where there is enough demand for the service to be economical.

Cabotage: At present, American carriers may fly passengers behond their entry points in the United States, thereby reaching far in the market from Canada. For example, an American carrier may, in the same aircraft, take passengers on a Montreal-New-York flight onto another point such as Atlanta. On the other hand, a Canadian carrier must stop in New-York where passengers must take an American airline to continue their journey. We feel that this is unfair and that it puts Canadian carriers at a disadvantage. To remedy this situation, we suggest that Canadian carriers have limited cabotage rights for all flights from Canada to the United States. In other words, Canadian carriers could serve two American cities for each flight originating in Canada. Such a move would put Canadian carriers on a equal footing with their American counterparts.

[*Text*]

À titre de quatrième étape de notre plan progressif, nous recommandons d'augmenter le nombre de routes actuelles de dix nouvelles routes par année pendant une période de cinq ans à partir de la signature de l'entente. Ces nouvelles routes pourraient être offertes à deux transporteurs de chaque pays afin d'encourager une saine concurrence et d'instaurer par le fait même les lois du marché.

Afin d'agir avec prudence et de ne pas répéter les erreurs du passé, nous recommandons un processus de revue des progrès de la mise en oeuvre de la politique à la fin de la quatrième année. Cette revue aurait pour but d'évaluer le degré du succès du programme avant d'aller de l'avant avec la mise en place d'une politique de «ciel ouvert» sans restriction. Cette revue ne devrait pas, selon nous, mettre en cause l'énoncé de politique mais devrait plutôt évaluer les méthodes de mise en oeuvre.

Principes: Nous pouvons donc résumer notre position en nous appuyant sur les principes de base suivants:

– Les accords bilatéraux actuels sont trop restrictifs, désavantagent les transporteurs canadiens et constituent un frein à l'expansion économique de la grande région de Montréal, et aussi du Canada;

– Tout nouvel accord bilatéral devra assurer une saine concurrence entre les transporteurs et devra être équitable pour les deux pays;

– Le gouvernement devrait permettre aux communautés aéroportuaires ainsi qu'aux autorités aéroportuaires de jouer pleinement leur rôle dans le processus de négociation de l'entente et dans sa mise en oeuvre.

Nous sommes d'avis qu'un accord bilatéral comportant une politique de «ciel ouvert» dynamique et équitable constituera pour la grande région de Montréal la seule avenue par laquelle son dynamisme actuel pourrait s'épanouir et produire des résultats concrets pour les citoyens de notre grande région.

Voici nos recommandations, monsieur le président.

Les organismes représentés ici cet après-midi endossent la mise en place d'un nouvel accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis.

• 1605

We recommend a new bilateral agreement

et nous aimerions vous faire les recommandations suivantes qui selon nous sont essentielles pour assurer une transition ordonnée et harmonieuse vers une politique de «ciel ouvert».

1. Que les «autorités aéroportuaires» aient le droit de nommer un représentant et d'assister, comme membre, à toute discussion bilatérale, comme c'est le cas pour les transporteurs aériens;

2. Que le dédouanement anticipé soit conservé et étendu à d'autres villes et qu'en retour, les transporteurs canadiens se voient accorder un droit de «cinquième liberté» aux États-Unis;

3. Que toutes les routes exclusives soient immédiatement ouvertes à au moins un transporteur de chaque pays et que toute route dont les droits ne sont pas exercés soit disponible à d'autres transporteurs du pays concerné;

[*Translation*]

In the fourth part of our progressive plan, we recommend adding 10 new routes per year over a five year period beginning after an agreement is signed. These new routes could be opened to two carriers from each country so as to encourage healthy competition and bring market forces to bear.

For caution's sake and to avoid repeating the errors of the past, we recommend that progress be reviewed after the fourth year. The aim of such a process would be to determine the success of the program before going ahead with an unrestricted open skies policy. This review should not, in our opinion, question the policy itself but rather evaluate the way it is being put in place.

Principles: Our position can be summarized by highlighting the following basic principles:

– the current bilateral agreement is too restrictive. It puts Canadian carriers at a disadvantage and is hindering economic growth in the greater Montreal area as well as in Canada;

– a new bilateral agreement should encourage healthy competition between carriers and be fair to both sides;

– the government should allow airport communities and airport authorities to play a full role in the negociating process and in implementing the agreement.

It is our opinion that the bilateral agreement with a dynamic and equitable open skies policy is the only way for the greater Montreal area to develop its dynamic strenghts and deliver results to the people who live within this area.

These are my recommendations, Mr. Chairman.

The organizations represented here this afternoon are in favour of a new bilateral agreement between Canada and the United States.

Nous recommandons un nouvel accord bilatéral.

and we would like to make the following recommendations which we regard as essential in order to ensure a trouble-free and harmonious transition towards an open skies policy.

1. That the "airport authorities" be granted the power to appoint a representative and to be member of any bilateral discussion, as is the case with air carriers;

2. That customs pre-clearance be maintained and extended to other airports and that, in return, Canadian carriers be granted a fifth freedom right in the United States;

3. That all exclusive routes be immediately opened to at least one carrier of each country and that any unused rights to a route be made available to other carriers from the involved country;

[*Texte*]

4. Que l'entente dans son ensemble et toute tarification soient basées sur des données du marché et non sur des considérations d'ordre politique;

5. Que les gouvernements fassent les ajustements nécessaires sur les frais, taxes et régimes fiscaux afin d'assurer la compétitivité de nos transporteurs et compenser les transporteurs canadiens pour les coûts d'exploitation plus élevés;

6. Que les transporteurs de chaque pays aient accès aux infrastructures aéroportuaires et aux créneaux horaires sur une base équitable;

7. Que des mesures pour améliorer la facilitation soient mises en place pour les services d'inspection de douanes et d'immigration.

Monsieur le président, nous aimerions vous remercier au nom de la Société de promotion des aéroports de Montréal, de la ville de Montréal, de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et du Bureau de commerce de Montréal pour nous avoir permis de présenter nos vues sur cet important énoncé de politique du ministre des Transports. Mes collègues et moi nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions

We will be very happy to answer your questions.

Le président: Merci, monsieur Earle.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Gentlemen, thank you for presenting us with a very comprehensive overview, as well as your recommendations.

Just before I get into my questions, Mr. LeSieur, you would be interested in knowing that when this committee is in Washington it will also be doing some work on the Seaway. We will be meeting with our American counterparts, and I know from your interest with the city and the city's interest that you will be interested in finding that out.

One of the interesting things about your brief was what was not in there, and that was the question of open ports. It was suggested elsewhere in the country that we should establish four or five open ports in Canada and four or five open ports in the States. Given that Mirabel was one of the experimental open ports that supposedly failed, I wonder if the absence of that kind of recommendation is an indication of how your organization feels about the concept.

Please feel free to answer in French if you wish.

M. Jacques Auger (secrétaire (SOPRAM), président et chef de la Direction des aéroports de Montréal): Il n'y a pas de problème. Je peux vous répondre en anglais.

I do not think that the program failed, or at least some may say it has failed but I do not think it did. I think the program was running pretty well for a short while, but because of deregulation in the States and mergers and acquisitions, finally the program died

de sa propre belle mort.

I think what we are talking about here is a system that would provide eventually an open sky. That is much better than just to have a few open ports, and really the objective we have here is to have an open regime between the two

[*Traduction*]

4. That the agreement as a whole and any fare structures be based on market data and not on political considerations;

5. That the governments make the necessary adjustments with regard to costs, taxes and tax systems in order to enable our carriers to be competitive and to compensate Canadian carriers for their higher operational costs;

6. That each country's carriers be granted access to airport infrastructures and airport slots on an equal basis;

7. That measures be implemented to faciliate customs inspections and immigration services.

Mr. Chairman, we would like to thank you on behalf of the *Société de promotion des aéroports de Montréal*, of the city of Montreal, of the *Chambre de commerce du Montréal métropolitain* and the Montreal Board of Trade for allowing us to give our position on this important policy statement by the Transport Minister. My colleagues and I will be pleased to answer your questions.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Earle.

M. Angus (Thunder-Bay—Atikokan): Messieurs, merci de nous avoir présentés un panorama très complet, ainsi que des recommandations.

Juste avant que je passe à mes questions, monsieur LeSieur, vous serez sans doute intéressé de savoir que lorsque notre comité ira à Washington, il s'occupera également de la voie maritime. Nous allons rencontrer nos homologues américains et, vu l'intérêt que vous manifestez pour votre ville et les intérêts de celle-ci, vous serez heureux de l'apprendre.

L'une des choses intéressantes dans votre mémoire, c'est ce qui n'y figure pas, c'est-à-dire la question des ports ouverts. On nous a dit, ailleurs au pays, qu'il faudrait créer quatre ou cinq ports ouverts au Canada et quatre ou cinq ports ouverts aux États-Unis. Étant donné que Mirabel était l'un des ports ouverts expérimentaux qui sont censés s'être soldés par un échec, je me demande si l'absence d'une recommandation dans ce sens reflète les sentiments de votre organisation à propos de ce concept.

N'hésitez pas à répondre en français si vous le voulez.

Mr. Jacques Auger (Secretary (SOPRAM), President and Chief executive officer of the Montreal Airports): There is no problem. I can answer you in English.

Je ne pense pas que le programme se soit soldé par un échec; certains le disent sans doute mais je ne le pense pas. Pour moi, ce programme a bien fonctionné pendant une brève période, puis, avec la déréglementation aux États-Unis, les fusions, les acquisitions, finalement il est mort de sa belle mort.

It petered out.

Je pense que nous parlons ici d'un système qui pourrait aboutir à un ciel ouvert. C'est beaucoup mieux que d'avoir simplement quelques ports ouverts, et l'objectif que nous avons ici est d'avoir un régime ouvert entre les deux pays. La

[*Text*]

countries. The only restriction we have is that we know that the Americans are much bigger than we are in all respects—that is, have a somewhat stronger economy, in some areas anyway—and we think we should do it gradually. We think if the airlines of Canada are entitled to a phasing-in period then they will be able to flex their muscles, they will be able to learn how to compete with the Americans, and they will be able to compete with them.

• 1610

That is the only reason we are saying it is important for us that the airlines of Canada be wealthy in the sense of economically viable, so that they can service our airports properly. Therefore they should be given a break to learn how to compete with the Americans after that. That is based partly on our consultation with the airlines. After they are given that initial period—we are talking about five years, it could be four, it could be six, I do not know—I think they will be able to compete with the Americans on a full open basis.

Mr. Angus: In your presentation—I think I heard you correctly—the first step would be to double the number of existing services. That in effect means that another 80 or so city pairs will be established. I am wondering whether that is really what you meant; 80 sounds like a very large number. We do not have 80 cities to serve, I would think. Okay, that is not what you said. Perhaps you can clarify what you did say.

Mr. Auger: Basically, we said that all the lines operated exclusively by one carrier, whether it be a Canadian or an American, should be double tracked. In other words, there should be additional airlines on the same city pairs.

Mr. Angus: Provided the market is there.

Mr. Auger: Of course. If you open it up and the market is not there, they will not go. Right now even if the market is there, they cannot go. I am saying open it up and let us see what will happen. That is the first item. The second one is add ten new city pairs a year for five years. That is for the whole of Canada; that is not only for Montreal, understand that. That is fifty new city pairs in Canada. That is not very many over five years.

Mr. Angus: You say that is not very many. We only went to a total of ten cities, and we heard from Calgary, Edmonton, Quebec City, Halifax, Winnipeg, Moncton. We did not hear from the Thunder Bays of the world.

Mr. Earle: Did you go to Toronto?

Mr. Angus: Yes, we heard from Toronto. Some of us tend to try to ignore Toronto. It is bad enough that we have to travel through there to get to Ottawa, not to mention almost every place else in Canada.

[*Translation*]

seule restriction que nous ayons est que nous savons que les Américains sont beaucoup plus gros que nous à tout égard—c'est-à-dire, qu'ils ont une économie un peu plus solide, dans certains secteurs tout au moins—et nous pensons que nous devons faire cela progressivement. Nous pensons que si les compagnies aériennes du Canada se voient accorder une période d'ajustement, elles pourront alors faire jouer leurs muscles, elles pourront apprendre à affronter la concurrence américaine et elles pourront s'imposer face à elle.

C'est la seule raison pour laquelle nous disons qu'il est important pour nous que les compagnies aériennes du Canada soient riches, c'est-à-dire économiquement viables, afin de pouvoir desservir correctement nos aéroports. C'est pourquoi on devrait leur faciliter les choses pour qu'elles apprennent à faire face à la concurrence américaine après cela. Nous nous appuyons ici partiellement sur nos consultations avec les compagnies aériennes. Une fois qu'on leur aura donné cette période initiale—il s'agit de cinq ans, mais ça pourrait être quatre ou six, je ne sais pas—je pense qu'elles pourront affronter la concurrence américaine sans aucune restriction.

M. Angus: Dans votre mémoire—je crois vous avoir bien compris—la première étape serait de doubler le nombre de services existants. Cela veut dire en fait que l'on créerait environ 80 liaisons en direct supplémentaires. Je me demande si c'est vraiment ce que vous vouliez dire; 80 me paraît être un très grand chiffre. Il n'y a pas 80 villes à desservir, je ne pense pas. Bon, ce n'est pas ce que vous avez dit. Peut-être pouvez-vous expliquer ce que vous avez dit.

M. Auger: En fait, nous avons dit que toutes les liaisons desservies exclusivement par un transporteur, qu'il soit Canadien ou Américain, devraient être dédoublées. En d'autres termes, il devrait y avoir des compagnies supplémentaires sur les liaisons existantes.

M. Angus: S'il y a un marché.

M. Auger: Bien sûr. Si on ouvre l'accès et qu'il n'y a pas de marché, les compagnies n'iront pas. Maintenant, même si le marché existe, elles ne peuvent pas y aller. Je dis d'ouvrir les choses et nous verrons bien ce qui se passe. C'est la première chose. La deuxième c'est d'ajouter dix liaisons directes nouvelles chaque année pendant cinq ans. Je parle de l'ensemble du Canada, pas seulement de Montréal, comprenez-le bien. Cela veut dire cinquante nouvelles liaisons directes au Canada. Ce n'est pas beaucoup, pour cinq ans.

M. Angus: Vous dites que cela n'est pas beaucoup. Nous ne sommes allés que dans dix villes en tout, et nous avons écouté des gens à Calgary, Edmonton, Québec, Halifax, Winnipeg, Moncton. Nous n'avons pas entendu l'avis des Thunder Bays de ce monde.

M. Earle: Etes-vous allé à Toronto?

M. Angus: Oui, nous sommes allés écouter les gens de Toronto. Certains d'entre nous essaient toujours d'ignorer Toronto. Cela suffit déjà de devoir toujours passer par là pour aller à Ottawa, ou même pratiquement toutes les autres villes du Canada.

[*Texte*]

I am staying away from the majors—the Vancouvers, the Torontos, the Montreals. Demand for new services by communities has not been all that great. I come from Thunder Bay, and while we have a small regional-type carrier linked with Minneapolis, other than at charter times, there really is not the demand for north-south linkages. I wonder if your ten new pairs a year for five years is well beyond what the demands are. Maybe one or two per year would be more realistic.

Mr. Auger: We did a little bit of research—we could not do as much as we wanted because of time constraints—and that is what we came up with. We may be wrong, but I think the number is not the important factor. The factor we want to underline is that we should open it up gradually.

I will give you an example. There are 250,000 passengers a year going from Montreal to L.A. There is no non-stop flight from Montreal to L.A. Passengers numbering 250,000 means two 767s full, Montreal-L.A., back and forth every working day. There is no service. Let us say we would have a new pair between Montreal and L.A., there would still be a pair between Toronto and L.A. because there is perhaps enough traffic for it. I do not know how many flights a day.

I think a number of needs will be serviced. Maybe it is not ten, maybe it is eight, I do not know. I do not think it is very important. I think the smaller communities, the smaller airports, will also be able to benefit from that open sky, maybe with smaller aircraft, maybe with turbo-props, maybe with the Regional Jet of Canadair—I do not know. But I think we will see it. We are talking about letting the market forces tell us. If we are wrong and only five develop instead of ten, there will be five more city pairs, five more every year for—

Mr. Earle: We kept saying quite often in this report to let market forces and not political forces dictate what is the best for the economies of the various regions.

• 1615

Mr. Angus: A variation presented to the committee is to open up the 10 in the first year and not to move beyond the 10 until they are taken up. It might take five years to get to the first 10, but it is in increments.

Mr. Earle: I think it will happen a lot faster than five years, sir.

Mr. Angus: Fair enough. The other thing you said, and you said it in a couple of different ways in terms of the slots, is that the Americans should not be granted Canadian slots unless we are granted American slots.

The reality at Pearson, at Vancouver and, some would suggest, a soon-to-be-be-reality at Montreal is that there is no more capacity. The only way without changing the congestion factor and without adding to the delays is for

[*Traduction*]

Je ne parle pas des principaux centres—les Vancouver, les Toronto, les Montréal. Il n'y a pas une grosse demande pour de nouveaux services de la part des différentes villes. Je viens de Thunder Bay et, si nous avons une liaison avec Minneapolis assurée par un petit transporteur du type régional, il n'y a pas de demande pour les liaisons nord-sud à part dans le cas de vols nolisés. Je me demande si vos dix nouvelles liaisons directes par année pendant cinq ans ne dépassent pas largement la demande. Peut-être qu'une ou deux par an seraient plus réalistes.

M. Auger: Nous avons fait un peu de recherche—nous n'avons pas pu en faire autant que nous l'aurions voulu parce que nous avons manqué de temps—et c'est ce que nous avons trouvé. Nous nous trompons peut-être, mais je pense que ce n'est pas le nombre qui est le plus important. Ce que nous voulons souligner c'est que nous devrions ouvrir petit à petit des choses.

Je vais vous donner un exemple. Il y a 250,000 passagers par an allant de Montréal à Los Angeles. Il n'y a pas de vol sans escale de Montréal à Los Angeles. Deux-cent-cinquante-mille passagers, cela veut dire deux 767 pleins, faisant l'aller-retour Montréal-Los Angeles chaque jour ouvrable. Or, il n'y a pas de service. Disons que nous pourrions avoir une nouvelle liaison directe entre Montréal et Los Angeles, il pourrait y en avoir une entre Toronto et Los Angeles, parce qu'il y a sans doute assez de trafic pour le justifier. Je ne sais pas combien de vols par jour.

Je pense que cela répondrait à un certain nombre de besoins. Peut-être ne faut-il pas dire dix, peut-être huit, je ne sais pas. Je ne pense pas que cela soit très important. Je pense que les petites villes, les petits aéroports, pourront également profiter de ce ciel ouvert, peut-être avec des avions plus petits, peut-être avec des avions à turbo-propulseurs, peut-être avec le jet régional de Canadair, je ne sais pas. Il s'agit d'être à l'écoute des forces du marché. Si nous nous trompons et qu'il s'en crée simplement cinq au lieu de dix, cela fera cinq liaisons directes de plus, cinq de plus chaque année pendant...

M. Earle: Nous avons répété assez souvent dans ce rapport que c'était les forces du marché et non pas les forces politiques qui devaient dicter ce qui convient le mieux à l'économie des différentes régions.

M. Angus: Une autre option présentée au comité est d'en ouvrir 10 la première année et de ne pas dépasser ce chiffre tant qu'il n'a pas été entièrement utilisé. Il faudra peut-être cinq ans pour que les 10 premières liaisons soient établies, mais cela se ferait progressivement.

M. Earle: Je pense que ça se produirait en beaucoup moins de cinq ans.

M. Angus: Très bien. L'autre chose que vous avez dite, et vous l'avez dit de différentes façons, concerne les créneaux-horaires; vous disiez que les Américains ne devraient pas recevoir de créneaux canadiens si nous ne recevions pas de créneaux américains.

En fait, à Pearson, à Vancouver, et certains diraient sans doute que cela va bientôt se passer à Montréal, il n'y a plus de capacité disponible. La seule façon de procéder, sans modifier le facteur de congestion et sans ajouter aux retards,

[*Text*]

Canadian and in particular Air Canada not only to reallocate some of their slots for their own north–south reasons but also to give up some of those slots to their competitors from the United States. What is your reaction to this kind of statement?

Mr. Auger: My own reaction is that the problem we are trying to solve is the problem of an American airline in LaGuardia that possesses a number of slots and that can today reallocate, let us say, a slot between New York and Atlanta to New York–Montreal, and maybe two or three. I am saying that if you want to reallocate things like that and if it is going to be a hindrance to our own carrier that cannot get a slot there, you should not be allowed to do it. The slot should be put back into a hat and then drawn on a proportional basis between the airlines that are operating. I think it could work the same way in Canada as well. It is just to be fair and equitable and not to give a competitor an advantage.

A slot is really an advantage. It is your capacity that you are increasing. Once you have a slot, you have an aircraft because there are people there to take your aircraft in New York, and there is no problem.

M. Pronovost (Saint–Maurice): Messieurs, bienvenue à ces audiences. Nous sommes très heureux de voir que les gens de la région de Montréal puissent déposer un mémoire, d'autant plus que vous avez sû bâtir, au sein de plusieurs organismes, un seul et unique document. C'est un signe de la concertation qui existe entre vos différents partenaires.

Nous avons noté, évidemment, que vous êtes contre le statu quo actuel qui nuit à plusieurs situations dont notamment celle de l'industrie du tourisme. Cependant, nous constatons que le service entre Montréal et les États–Unis, du moins pour les vols réguliers, est assuré essentiellement par des compagnies américaines. Je crois que 23 des 30 destinations américaines sont assurées par des compagnies aériennes américaines seulement, et cela avec aucune contrepartie canadienne.

Est–ce qu'avec une politique de «ciel ouvert» vous pensez que cette tendance irait en s'acroissant ou si les transporteurs aériens canadiens auraient certaines possibilités, selon les informations que vous possédez?

M. Auger: C'est absolument ce qu'on pense. On pense que si le système actuel continue, il n'y a rien qui nous indique que si on essaye de renégocier des ententes sur une base de lignes ou de paires de villes, ça va changer. Mais par contre, on pense qu'en laissant la libre concurrence avoir son plein effet, les lignes canadiennes vont pouvoir reprendre leur place au soleil.

Je pense qu'on a dit que seulement 38 p. 100 ou 39 p. 100 des voyageurs entre le Canada et les États–Unis sont d'origine américaine; par contre, il y a 62 ou 63 p. 100, grosso modo, des passagers qui voyagent sur des transporteurs américains. C'est un peu de cela que vous parlez.

Nous, on croit qu'avec la politique de «ciel ouvert», on va avoir un rétablissement de ces proportions vers quelque chose de beaucoup plus de l'ordre de 50–50. Ce serait plus équitable.

[*Translation*]

serait pour Canadien, et en particulier pour Air Canada, non seulement de modifier l'attribution de certains de leurs créneaux en fonction de leurs propres critères nord–sud, mais également de donner certains de ces créneaux à leurs concurrents des États–Unis. Que pensez–vous d'une déclaration de ce genre?

M. Auger: Personnellement, je pense que le problème que nous essayons de résoudre est celui d'une compagnie américaine à LaGuardia qui possède un certain nombre de créneaux et qui peut transformer, disons, un créneau New York–Atlanta en un New York–Montréal, et peut–être même deux ou trois. J'ai dit que si l'on veut changer la répartition de cette façon–là, et si cela doit constituer un obstacle pour votre propre transporteur qui ne peut pas obtenir de créneau là–bas, on ne devrait pas être autorisé à le faire. Le créneau devrait être remis dans un chapeau et on ferait un tirage proportionnel entre les compagnies en lice. Je pense qu'on pourrait faire la même chose également au Canada. Il s'agit simplement de se montrer juste et équitable et de ne pas favoriser un concurrent.

Un créneau constitue un avantage. Cela veut dire que vous augmentez votre capacité. Une fois que vous avez un créneau, vous avez un avion parce qu'il y a des gens qui sont prêts à s'embarquer dans votre avion à New York, il n'y a pas de problème.

Mr. Pronovost (Saint–Maurice): Gentlemen, welcome to these hearings. We are very happy to see that people from the Montreal area can present a brief, and even more so since you were able to present a single document on behalf of several organizations. It is an indication of the consultation existing between the various partners.

We obviously noticed that you are against the status quo that has an negative impact on various situations, especially with regard to the tourism industry. However we note that services between Montreal and the United States, at least scheduled services, are taken up mostly by US carriers. I think that 23 out of 30 US destinations are serviced by US airlines only, without any Canadian counterpart.

Do you think that an open sky policy would strengthen this trend or do you feel, according to your informations, that Canadian airlines would have some opportunities?

Mr. Auger: That is exactly what we think. We think that if the existing system is maintained, there is no indication that if we try to renegotiate agreements on the basis of routes or city pairs, there will any change. On the other hand, if we let free competition have its full impact, Canadian airlines will be able again to find their place under the sun.

I believe it has been said that only 38% or 39% of travellers between Canada and the United States originate in the United States; conversely, some 62% or 63% approximately of passengers travel on American carriers. That is more or less what you are talking about.

We believe that with the open sky policy, we may be able to rectify this distribution towards something closer to 50–50. This will be fair.

[*Texte*]

M. Pronovost: Pour revenir à la question de M. Angus, avec une politique de «ciel ouvert» vous souhaitez évidemment une augmentation du trafic. Pour la capacité actuelle d'absorption de Dorval aux heures de pointe, et M. Angus en a parlé, est-ce qu'il y a une marge compte tenu de l'accroissement du trafic intérieur national? Est-ce que vous avez une marge de manoeuvre interessante au cours des prochaines années pour ce qui est des heures de pointe?

• 1620

M. Earle: Oui, il y a une marge. La capacité totale de Dorval est d'environ 10 millions de passagers. Nous en avons 6.5 millions en ce moment, et aux heures de pointe, il y a encore de la place pour augmenter le trafic.

M. Pronovost: Vous avez parlé dans votre mémoire, monsieur Earle, de participer directement aux négociations. J'ai de la difficulté un peu à saisir de quelle façon on pourrait inclure d'autres partenaires dans ces négociations. S'agit-il d'une participation à titre d'observateurs? Comment voyez-vous la participation?

M. Earle: La participation des lignes aériennes, si je comprends bien le processus, je la vois comme observateurs pour influencer les décisions, si vous voulez. Nous pensons que les intérêts des citoyens d'une ville, les intérêts de l'économie de toutes ces villes sont aussi importants que le profit d'une ligne aérienne. Nous ne voyons pas pourquoi il n'y aurait pas de représentants de l'autre côté de la médaille, et c'est pour cette raison que nous proposons cela.

Mais jusqu'à il y a quelques mois, il n'y avait pas d'organisation en place pour faire cela. Maintenant, il y a une organisation. On vient de créer le Conseil des aéroports du Canada avec les quatre futures autorités aéroportuaires locales. Il y a l'autre autorité, l'ACAC, qui a été formée il y a un an au moins. Nous pensons que ces deux autorités-là peuvent représenter ces intérêts qui sont, je le répète, au moins aussi importants que les intérêts des lignes aériennes.

M. Pronovost: Dans votre mémoire, vous faites référence, monsieur Earle, au fait que plusieurs lignes aériennes ont démontré dans le passé un intérêt pour desservir certaines des liaisons qui ne sont même pas utilisées actuellement.

S'agit-il essentiellement de lignes aériennes américaines ou y a-t-il également l'une des deux grandes lignes canadiennes qui a fait preuve d'un intérêt certain, ou encore d'un certain intérêt, face à une telle desserte?

M. Auger: Je pense que c'est dévoiler un secret de polichinelle, monsieur le président, que de dire que Canadien International (CAIL) est excessivement intéressé à augmenter le nombre de routes qu'il a entre le Canada et les États-Unis; et cela répond en partie à votre question, mais je vais arriver à autre chose. Car cela concerne la partie des transporteurs importants.

C'est un peu surprenant, mais c'est le cas, il y a plusieurs transporteurs, disons, de deuxième niveau ou des transporteurs importants dans le domaine du nolisement, qui eux, sont intéressés à démarrer des services entre le Canada et les États-Unis; et il y a aussi quelques lignes aériennes américaines de deuxième niveau, également, qui sont intéressées à démarrer certains services entre le Canada et les États-Unis.

[*Traduction*]

Mr. Pronovost: To come back to Mr. Angus' question, you would certainly hope for an increase in traffic as a consquence an open sky policy. With regard to Dorval's current capacity at peak hours, Mr. Angus mentioned this, would there be some leaway taking into account the increase in domestic air traffic? Do you foresee some interesting leaway over the next few years with regard to the peak hours?

Mr. Earle: Yes, there is some leeway. The Dorval total capacity is approximately 10 million passengers. We have 6,5 millions at the present time and there is some room for an increase in traffic at peak hours.

Mr. Pronovost: In your brief, Mr. Earle, you talked about taking an active role in the negociations. I have a hard time seeing how other partners might be included in these negociations. Are you thinking of participating as an observer? How do you see your participation?

Mr. Earle: If I understand the process correctly, I think that the airlines could participate as observers in order to exert some influence on the decisions, so to speak. We believe that the interests of the citizens of a city and those of the economy of all those cities are just as important as the profit of an airline. We do not see why the other side of the coin should not be represented, and that is the reason why we make this suggestion.

However, until a few months ago, no organization existed to do that. Now there is an organization. The Airport Council of Canada has been established with the four future local airport authorities. The other authority, the CACA, that has been in existence for at least a year. We believe that these two authorites can represent interests that are, I repeat it, at least as important as the interests of the airlines.

Mr. Pronovost: In your brief, Mr. Earle, you mentioned the fact that several airlines seemed in the past to be interested in serving some other routes that are not used at all presently.

Are these airlines which have shown great interest in providing such services, or at least some interest, US airlines or would they also include one of the two main Canadian airlines?

Mr. Auger: Everybody must by now be well aware of the fact, Mr. Chairman, that Canadian International (CAIL) are very much interested in increasing the number of their routes between Canada and the United States; this is only a partial answer to your question but I will go on unto something else. This namely relates to the question of the major carriers.

It may seem surprising, however it is a fact, that several carriers, let's call them minor carriers or some that play a major role in the area of chartered flights, are anxious to launch services between Canada and the United States; there are also some minor US carriers who will be interested in launching some services between Canada and the United States.

[*Text*]

Mais ceux que j'ai à l'esprit, c'est plutôt des transporteurs canadiens.

M. Pronovost: Vous avez parlé d'une période d'essai de quatre ans, à partir des premières négociations. Est-ce que cela sous-tend que pour mettre en vigueur cette période d'essai de quatre ans, vous souhaitez que les négociations débutent le plus rapidement possible et que nous en arrivions à une entente préliminaire?

M. Earle: Comme mon ami me l'a dit, juste avant que nous commençions, les deux Allemagnes ont eu besoin de dix mois pour faire leur réunification. J'espère que pour un sujet un peu plus simple que celui-là, on peut faire cela assez vite.

M. Pronovost: Merci, messieurs. Merci, monsieur le président.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I thank you for the brief that will no doubt give us much to chew on.

I had a question that was in identical in nature to Mr. Pronovost's dealing with observer rights. The reason I wanted to put this before you is that the final report may not necessarily support some of the things we suggested. It may not necessarily be because the committee agrees or disgrees, but it just may be that the consensus we have reached argues the point with you.

I believe it was just within the last 24 or 48 hours that someone said if you get more people at the negotiating table than the negotiators themselves, you will never reach an agreement. He made the statement in such an emphatic way that one was left believing this person is a near authority on the subject.

• 1625

Mr. Earle: I do not agree with that. I come from the textile industry, and our industry has sat behind the national negotiators I do not know how often. I do not think anybody said they would have to clear those people out of the room. They were there to support the government representatives who were doing the negotiations. I do not think that is a logical statement at all, sir. I am sorry.

Mr. Schneider: Do not apologize. I agree with you. It seems to me that we have room for labour, for facilities and for the travel agencies.

Mr. Earle: I just think the economic interests of each city are at least as important as the economic interests of the airlines. I think it is a mistake to have just the airlines and not the economic interests of the cities. We are there. We are working to create a local airport authority for one reason, and that is the economic development of our region. We want to provide better, more attractive service and more attractive places for people to travel through. We want to do it as well as we possibly can and do everything we can to make the business grow and create more jobs.

[*Translation*]

Those I am thinking of however are mainly Canadian carriers.

Mr. Pronovost: You referred to a four year trial period, starting with the first negociations. Does that imply that in order to implement this four year trial period, you would want the negociations to start as soon as possible so that we could reach a preliminary agreement?

Mr. Earle: As my friend told me just before we started, the two Germanys needed only 10 months to complete their reunification. This question is much simpler and I hope that we might be able to solve it rather quickly.

Mr. Pronovost: Thank you, gentlemen. Thank you, Mr. Chairman.

M. Schneider (Regina—Wascana): Je vous remercie de ce mémoire qui va pouvoir sans aucun doute alimenter beaucoup nos réflexions.

J'avais une question identique à celle de M. Pronovost à propos des droits d'observateur. Je voulais poser cette question parce que le rapport final n'ira pas nécessairement dans le sens de certaines des choses que vous avez proposées. Cela ne veut pas nécessairement dire que le comité est ou non d'accord avec vous, mais simplement que le consensus que nous avons atteint ne reflète pas votre position.

Je pense qu'il n'y a pas plus d'un jour ou deux que quelqu'un a dit que s'il y avait plus de personnes à la table de négociation que simplement les négociateurs eux-mêmes, on n'arriverait jamais à une entente. Il a dit cela avec tant d'emphase qu'il donnait l'impression d'être un quasi-expert en la matière.

M. Earle: Je ne suis pas d'accord avec cela. Je viens de l'industrie textile et celle-ci a toujours pris place derrière les négociateurs nationaux, je ne sais pas combien de fois. Je ne pense pas que quelqu'un ait jamais dit qu'il fallait faire sortir tous ces gens-là de la salle. Ils étaient là pour appuyer des représentants du gouvernement qui s'occupaient des négociations. Je ne pense pas qu'il soit logique de dire cela. Je suis désolé.

M. Schneider: Ne vous excusez pas. Je suis d'accord avec vous. Il me semble qu'il y a de la place pour les syndicats, pour les aéroports et pour les agences de voyage.

M. Earle: Je pense que les intérêts économiques de chaque ville sont au moins aussi importants que les intérêts économiques des compagnies aériennes. Je pense que c'est une erreur d'avoir seulement les compagnies aériennes et non pas les intérêts économiques des villes. Nous sommes là. Il y a une raison pour laquelle nous nous employons à créer une autorité aéroportuaire locale, c'est le développement économique de notre région. Nous voulons offrir aux voyageurs un service de meilleure qualité, plus séduisant et des installations plus séduisantes. Nous voulons le faire du mieux possible et faire tout ce que nous pouvons pour assurer la croissance des activités et la création de nouveaux emplois.

[*Texte*]

Mr. Schneider: That is essentially the point I was headed toward, and that is with respect to the airport authority. If one of the problems is obtaining gate slots, the construction of a gate slot is a direct function of the airport authority. It is much like another program I have in mind, but we will not put that on the record for the time being.

You mentioned something about fifth freedom rights and I missed it.

Mr. Earle: It was a mistake. It should have read *cabotage limité*. Thank you for pointing it out.

Mr. Schneider: My final question deals with open skies. You are obviously a proponent of open skies on a phased-in approach. Claude Taylor told us the other day that he is not going to tell us anything about what is going to happen to the future of Canada's two national airlines. He told us to recognize that the United States has one major airline for every 60 million people. Canada has two major airlines for 25 million people. You can draw your own conclusions.

Does cabotage not mean the imminent demise of our two national airlines? If you agree with that, what is your feeling?

Mr. Earle: It is the opposite, I would say.

Mr. Auger: I guess we have to understand each other first before answering this. We are not asking for full cabotage. In the first five years we are asking for limited cabotage only for Canadians, and it is to take care of an inequity that is there now. Mr. Earle explained that an American carrier can penetrate the United States from Canada because of pre-clearance; no sweat, he can take passengers to the south. We cannot, and we want our carriers to be on the same level.

The second idea we had about cabotage was that eventually we could consider a limited cabotage or cabotage for *x* percent of the market. Let us say 10% of the market would be open on both sides of the border for Canadians and Americans to access on a cabotage basis. I think that would be part of the review we would do after four years. It all depends on how the thing evolves and the needs.

Mr. Earle: We are trying to level the playing field in the first years.

Mr. Schneider: I want to make sure I understand you. Did you not suggest that you were looking for cabotage for Canadians first?

Mr. Auger: Exclusively for Canadians and only to correct an inequity that exists right now. It is not to open the gates.

Mr. Schneider: You are still stressing that we should negotiate for online cabotage for us but not allow the United States to have the reciprocal right. That is my follow-up question.

[*Traduction*]

M. Schneider: C'est surtout à cela que je voulais en venir, à la question de l'autorité aéroportuaire. Si l'un des problèmes est l'obtention de créneaux, la création de tels créneaux dépend directement de l'autorité aéroportuaire. Cela ressemble beaucoup à un autre problème auquel je pense, mais dont je ne veux pas parler officiellement pour le moment.

Vous avez évoqué les droits de la cinquième liberté, je n'ai pas bien suivi.

M. Earle: C'était une erreur. Il s'agissait en fait de «cabotage limité». Merci de l'avoir signalé.

M. Schneider: Ma dernière question porte sur le ciel ouvert. Vous êtes assurément en faveur de l'introduction graduelle du système de ciel ouvert. Claude Taylor nous disait l'autre jour qu'il ne veut rien nous révéler au sujet de l'avenir des deux compagnies aériennes nationales du Canada. Il nous a dit qu'il fallait se rendre compte que les États-Unis avaient une compagnie importante pour 60 millions d'habitants alors que le Canada a 25 milliions d'habitants et deux compagnies importantes. Vous pouvez en tirer vos propres conclusions.

Est-ce que le cabotage ne veut pas dire la disparition imminente de nos deux compagnies nationales? Si vous êtes de cet avis, qu'en pensez-vous?

M. Earle: C'est le contraire, me semble-t-il.

M. Auger: Je pense que, avant de répondre à cette question, nous devons d'abord bien nous comprendre. Nous ne demandons pas un cabotage complet. Pour les cinq premières années, nous demandons seulement un cabotage limité pour les Canadiens, il s'agit par là de corriger une injustice existant à l'heure actuelle. M. Earle a expliqué qu'un transporteur américain peut pénétrer dans les États-Unis à partir du Canada grâce au prédédouanement; il peut amener des passagers vers le Sud sans problème. Nous ne pouvons pas le faire, et nous voudrions que nos transporteurs aient les mêmes possibilités.

La deuxième idée que nous avons à propos du cabotage est que nous pourrions finir par envisager un cabotage limité ou un cabotage s'appliquant à X p. 100 du marché. Disons que 10 p. 100 du marché serait ouvert des deux côtés de la frontière au cabotage aussi bien par les Canadiens que par les Américains. Je pense que cela pourrait faire partie du réexamen que nous ferions au bout de quatre ans. Cela dépend de l'évolution des choses et des besoins.

M. Earle: Nous essayons de mettre tout le monde sur un pied d'égalité au cours des premières années.

M. Schneider: Je veux m'assurer que je vous comprends bien. N'avez-vous pas dit que vous vouliez obtenir le cabotage d'abord pour les Canadiens?

M. Auger: Exclusivement pour les Canadiens mais seulement pour remédier à une iniquité qui existe à l'heure actuelle. Il ne s'agit pas d'ouvrir toutes grandes les portes.

M. Schneider: Vous continuez de souligner que nous devrions négocier pour obtenir le cabotage direct pour nous sans accorder aux États-Unis un droit de réciprocité. Cette question fait suite à la précédente.

[*Text*]

Mr. Auger: It is not because we are greedy.

Mr. Schneider: There is nothing wrong with being greedy.

Mr. Auger: I think Air Canada and Canadian Airlines are on the same wave length, from what I know of that. We do not think we can penetrate the United States—this is the biggest market in the world—and they cannot from Canada. You can board an aircraft in Montreal, go to Boston and then Atlanta and never leave your seat. Canadian Airlines cannot do that. They land in Boston and give their passengers to an American airline.

Mr. Earle: Both countries are 3,000 miles long. One is 100 miles wide, and the other is about 1,000 miles wide. So when they come up here, cabotage really does not mean very much to them. Cabotage really does not mean very much to them. There is no depth. That is what we are talking about, a level playing field.

• 1630

Mr. Angus: Regarding the whole area of redistribution of existing routes, do you want to elaborate a bit more on that? What do you mean by that? How do you see it working?

Mr. Auger: I think you are alluding to the routes that are right now non-utilized.

Mr. Angus: No, it was a phrase I picked up out of your verbal presentation of the brief. I was not clear on what you meant.

Mr. Auger: It is because there are two types of routes that are not utilized at the present moment. The first one is segments of routes that sometimes come with the authorization to fly, let us say, from Ottawa to Washington. You also get Montreal–Washington. They fly only part of it. That one we think should be either flown by the guy who has the authorization, or offered to someone else.

There are also a number of routes that are not flown by anybody. We say that the carriers owning these ones should eventually be allowed to abandon them to smaller guys—I do not know—and pick another route, choose another route to their liking at another place where there is a need for some services, rather than leave the status quo, which stifles the whole system.

Mr. Angus: In the early part of your brief you mentioned between $4 billion to $9 billion lost on both sides.

Mr. Earle: That is a study done for USA–BIAS which has been looking at the whole subject of the restrictions between the borders. They have done an economic study, which I think you could probably get your hands on, that concludes this up to $9 billion in losses on both sides of the border, which is pretty significant economic activity.

Mr. Angus: The only figure we have heard is—and we heard two variations of it—is roughly around a $500 million shortfall in terms of balance of trade because of the existing imbalance in the bilateral.

Mr. Auger: That is the carriers. That is the difference in revenues between the American carriers and the Canadian carriers on the actual routes. What we are talking about is the economic impact of not having the proper air service

[*Translation*]

M. Auger: Ce n'est pas de l'avidité de notre part.

M. Schneider: Il n'y a rien de mal à faire preuve d'avidité.

M. Auger: Je pense qu'Air Canada et Canadien sont sur la même longueur d'ondes, pour autant que je sache. Nous ne pensons pas pouvoir pénétrer aux États-Unis—c'est le plus grand marché du monde—et ils ne peuvent pas le faire à partir du Canada. On peut embarquer dans un avion à Montréal, aller à Boston puis à Atlanta sans jamais quitter son siège. Canadien ne peut pas le faire. Ils atterrissent à Boston et donnent leurs passagers à une compagnie américaine.

M. Earle: Les deux pays ont chacun 3,000 milles de long. Leur largeur est respectivement de 100 milles et de 1,000 milles. Lorsqu'ils viennent chez-nous, le cabotage ne veut donc pas dire grand'chose pour eux. Le cabotage n'est pas vraiement très intéressant pour eux. Le Canada manque de profondeur. Nous voulons simplement nous retrouver sur un pied d'égalité.

M. Angus: Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la redistribution des lignes actuelles? Qu'entendez-vous par là? Comment l'envisagez-vous?

M. Auger: Je crois que vous voulez parler des lignes qui ne sont pas utilisées actuellement?

M. Angus: Non, c'est une phrase que j'ai relevée dans votre exposé. Et je n'ai pas très bien compris ce que vous vouliez dire.

M. Auger: C'est parce qu'il y a, actuellement, deux types de lignes qui ne sont pas utilisées. Il y a d'abord les tronçons par exemple Ottawa–Washington ou Montréal–Washington que le transporteur a obtenu l'autorisation de desservir. Il n'en dessert qu'une partie. À notre avis, il faudrait que celui qui a obtenu l'autorisation assure le service ou que le tronçon soit offert à quelqu'un d'autre.

D'autre part, il y a plusieurs lignes que personne ne dessert. Nous estimons que les transporteurs qui les possèdent devraient pouvoir les céder à une petite compagnie, par exemple et choisir un autre itinéraire à desservir au lieu d'étouffer tout le système en laissant ces lignes inutilisées.

M. Angus: Au début de votre mémoire, vous dites que l'on perd, des deux côtés de la frontière, entre quatre et neuf milliards de dollars.

M. Earle: C'est ce qui ressort d'une étude réalisée pour le compte de USA–BIAS et qui portait sur les restrictions visant le transport transfrontalier. Cette compagnie a réalisé une étude économique, sur laquelle vous pourriez sans doute mettre la main et qui conclut que les pertes enregistrées des deux côtés de la frontière pourraient atteindre neuf milliards de dollars, ce qui représente une activité économique assez importante.

M. Angus: Le seul chiffre qui nous a été cité—avec deux variantes—est un déficit d'environ 500 millions de dollars de la balance commerciale en raison du désiquilibre actuel dans le commerce bilatéral.

M. Auger: Ce chiffre se rapporte aux transporteurs. Il représente la différence dans les recettes que les transporteurs américains et les transporteurs canadiens réalisent sur les lignes desservies. Nous parlons, quant à

[*Texte*]

between the two nations. We are saying this is between $4 billion and $9 billion. This is based really on the success that the United States had with other countries where they opened up the skies. USA-BIAS took that into account in its economic analysis.

Mr. Angus: We have a meeting with them in the next day or so, but do you have any sense of the split between Canada and the U.S.?

Mr. Auger: No, we do not.

Mr. Atkinson (St. Catharines): Going back to the limited cabotage issue, you say it is a combination of pre-clearance in the hub-and-spoke system; we cannot get past the hubs. You are asking for a certain percentage of American passengers to be picked up at the hub to fill up the plane. Would the Americans not come back and say, not limited cabotage, but if you want penetration, fine, and we will give you a direct route to the southern city rather than limited cabotage through the hubs? Are we not talking about two different things really?

Mr. Earle: They are not quite the same. Jacques may know more technically than I do.

Mr. Auger: I think there is a distinct advantage in using a hub in order to fill up your plane. Basically, if you go from Montreal-New York and you have maybe 40 passengers to Atlanta and 60 for New York, you dump the 60 in New York, you bring 60 new ones on board, and you carry on. There is an economy of scale in doing that. I am not sure that you could at all times fly a full aircraft from Montreal to Atlanta. I am not sure. I would have to study that.

I will mention something here that was quite interesting, and since you are going to Washington you might hear it again.

There was a panel with the Airport Operators Council International on Monday at which I was participating. The Delta senior vice-president was participating as well. On the matter of limited cabotage I thought he would jump off his seat and say "no way". But he did not. He said that he was prepared to consider it. I think he felt it was a reasonable request to have a level playing field on that subject.

• 1635

I am not saying that he will not come back on another subject and ask for something else. He may have his eyes on the charter business because we are quite good at that and we have a big proportion of the market.

Mr. Atkinson: Something just came back to me, and I think you may be right. Rather than use the penetration argument we might consider what Air Canada referred to as a "false hub". They have so many seats going from Toronto to Rochester, and so few people on those seats. . .they fill them up and then go on to somewhere else—it is economical for them to run it but not for a Canadian carrier. So rather than the penetration argument I think we should be using the false hub argument.

[*Traduction*]

nous, des répercussions économiques de l'absence de services de transport aérien satisfaisant entre les deux pays. Cette perte atteint de quatre à neuf milliards de dollars. Ce chiffre se fonde sur les résultats que les États-Unis ont obtenus en ouvrant leurs espaces aériens à d'autres pays. USA-BIAS en a tenu compte pour son analyse économique.

M. Angus: Nous devons rencontrer ces représentants demain ou après-demain, mais savez-vous comment ce montant se répartit entre le Canada et les États-Unis?

M. Auger: Non.

M. Atkinson (St. Catharines): Pour en revenir à la question du cabotage limité, vous dites qu'il faut assurer le prédédouanement dans les plaques tournantes; nous ne pouvons pas aller plus loin que les plaques tournantes. Vous demandez que les transporteurs canadiens puissent prendre un certain pourcentage de passagers américains aux plaques tournantes pour remplir leurs avions. Les Américains ne vont-ils pas vous répondre que si vous voulez pénétrer le marché américain ils vont vous accorder une liaison directe avec la ville du sud plutôt qu'un cabotage limité passant par les plaques tournantes? N'est-il pas question, en fait, de deux choses différentes?

M. Earle: Ce n'est pas tout à fait la même chose. Jacques pourra peut-être vous fournir plus de précisions que moi.

M. Auger: Il me paraît avantageux de se servir d'une plaque tournante pour remplir un avion. Si vous allez de Montréal à New York et si vous avez 40 passagers pour Atlanta et 60 pour New York, vous débarquez les 60 personnes à New York, 60 autres montent à bord et vous poursuivez votre route. Cela permet des économies d'échelle. Je ne suis pas certain qu'il soit toujours possible de remplir un avion à Montréal pour aller jusqu'à Atlanta. Je n'en suis pas sûr. Il faudrait que j'étudie la question.

Je voudrais mentionner une chose que j'ai trouvée intéressante dont vous entendrez peut-être encore parler vu que vous allez à Washington.

Lundi, j'ai participé à une réunion avec le Conseil international d'exploitants d'aéroports. Le vice-président principal de Delta y était aussi. Quand il a été question du cabotage limité, j'ai pensé qu'il prostesterait énergiquement. Mais il ne l'a pas fait. Il s'est dit prêt à examiner la question. Je crois qu'il a trouvé raisonnable que nous nous retrouvions sur un pied d'égalité.

Je ne veux pas dire qu'il ne reviendra pas réclamer autre chose. Peut-être convoite-t-il le marché des vols nolisés étant donné que nous y obtenons d'assez bons résultats et que nous avons une bonne part du marché.

M. Atkinson: Je viens de me souvenir d'une chose et je crois que vous avez peut-être raison. Au lieu d'invoquer l'argument de la pénétration, il faudrait peut-être invoquer celui de la «fausse plaque tournante» comme l'appelle Air Canada. Ils ont un certain nombre de places libres entre Toronto et Rochester. . . Ils remplissent ces places et poursuivent leur vol vers une autre destination. C'est rentable pour eux mais pas pour un transporteur canadien. Par conséquent, au lieu d'invoquer l'argument de la pénétration, il faudrait plutôt se servir de celui de la fausse plaque tournante.

[*Text*]

Mr. Auger: Yes, that would be a good way to put it.

Mr. Atkinson: The other one was basing it on market forces, not on political decisions. That is commendable, but I do not know how we are going to get to it. With you saying we that want to have so many routes per year, obviously Canadian and Air Canada are going to be asking for those routes. There is going to be a political decision as to who is going to fly what route. You talked about 10% cabotage and so on. Who is going to make that decision on the 10%?

An interesting proposal was put forward about having dividing the seat capacity on both sides of the border. The Americans would never agree to that. But again, who would decide? It is great to say all those things, but from what we have heard I do not know if we can go—

Mr. Earle: If you look at the statistics on the growth of air transport in many of the countries with which the Americans deal, and you compare these with statistics on the growth of air traffic between Canada and the U.S., there can be no doubt that something is fundamentally wrong. When the growth over the last 10 years—during huge increases in air transportation—has been only 19%, there can be no question that something is fundamentally wrong.

If we can convince you gentlemen to move some distance toward letting the market rather than political people decide, then we have made a contribution. That is what we are trying to do.

Mr. Atkinson: I think you are preaching to the converted on this side.

Mr. Earle: I am saying what I feel in my heart.

Mr. Atkinson: I appreciate that. We know what you are saying. You wrestled with the safeguards and everything else in your brief, and we appreciate that.

The Chairman: Gentlemen, we appreciate your coming to Ottawa today to make your presentation. It has been stimulating and the committee will be taking the points you made into consideration.

M. Earle: Bonne chance aux États-Unis, monsieur.

Le président: Merci beaucoup.

Mr. Earle: And welcome back from the sands of wherever you were.

Mr. Angus: There is also the reality that the last witness tends to have the greatest impact on the committee.

The Chairman: This meeting is adjourned.

[*Translation*]

M. Auger: Oui, ce serait une bonne façon de présenter les choses.

M. Atkinson: D'autre part, vous parlez de laisser agir les forces du marché plutôt que les intérêts politiques. C'est très louable, mais je ne vois pas comment y parvenir. Quand vous dites qu'il vous faut un certain nombre de lignes par an, il est certain que Canadien et Air Canada vont les réclamer. Le choix du transporteur qui desservira les itinéraires sera fait au niveau politique. Vous avez parlé d'environ 10 p. 100 de cabotage. Qui va prendre la décision au sujet de ces 10 p. 100?

Il a été question de répartir la capacité des avions des deux côtés de la frontière. Les Américains ne seraient jamais d'accord. Mais là encore, qui va décider? Ce sont de beaux principes, mais d'après ce que j'ai entendu, j'ignore si nous pouvons. . .

M. Earle: Si vous examinez les statistiques concernant la croissance du transport aérien dans de nombreux pays avec lesquels les États-Unis ont conclu des ententes et si vous les comparez avec la croissance du trafic aérien entre le Canada et le États-Unis, il est certain que quelque chose ne va pas. Quand on voit que, malgré un développement phénoménal du transport aérien, la croissance n'a été que de 19 p. 100 depuis 10 ans, il y a certainement quelque chose qui cloche.

Si nous pouvons vous convaincre de laisser le marché décider plutôt que les politiciens, notre contribution n'aura pas été inutile. Voilà ce que nous essayons de faire.

M. Atkinson: J'en suis convaincu d'avance.

M. Earle: C'est mon opinion sincère.

M. Atkinson: Je comprends très bien. Nous comprenons ce que vous voulez dire. Dans votre mémoire, vous avez parlé des garanties et du reste.

Le président: Messieurs, nous vous remercions d'être venus à Ottawa, aujourd'hui, pour nous présenter votre mémoire. Il était très intéressant et nous allons tenir compte de vos recommandations.

Mr. Earle: Good luck in the United States.

The Chairman: Thank you very much.

M. Earle: Je vous souhaite un bon retour du désert.

M. Angus: N'oublions pas non plus que les derniers témoins sont généralement ceux qui nous laissent la plus vive impression.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From la Société de promotion des Aéroports de Montréal (SOPRAM):

Arthur P. Earle, President and Chairman of the Board;

Jacques Auger, President and Chief Executive Officer, Aéroports de Montréal;

Marcel Le Sieur, Chief Commissioner, Transport, Montreal Economic Development and Initiative Commission.

TÉMOINS

De la Société de promotion des aéroports de Montréal (SOPRAM):

Arthur P. Earle, président et président du conseil;

Jacques Auger, président et chef de la direction, Aéroports de Montréal;

Marcel Le Sieur, commissaire principal aux Transports, Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

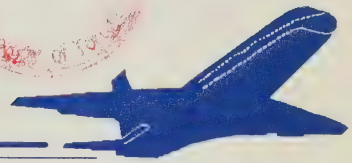
En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CAI
XC2
-1990
T67

Publications

HOUSE OF COMMONS
CANADA

OPEN SKIES: MEETING THE CHALLENGE



Report of the Special Committee on Canada-United States Air Transport Services

Robert Corbett, M.P.
Chairman

January 1991

HOUSE OF COMMONS
CANADA

OPEN SKIES: MEETING THE CHALLENGE



Report of the Special Committee on Canada-United States Air Transport Services

---

Robert Corbett, M.P.
Chairman

January 1991

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 15

Tuesday, December 18, 1990
Wednesday, December 19, 1990
Thursday, December 20, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 15

Le mardi 18 décembre 1990
Le mercredi 19 décembre 1990
Le jeudi 20 décembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada-United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada-United States Air Transport Services

INCLUDING:

Report to the House

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

Y COMPRIS:

Rapport à la Chambre

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90-91

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990-1991

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

Thursday, December 20, 1990:

Ken Monteith replaced Denis Pronovost;

Beth Phinney replaced Joe Comuzzi;

Denis Pronovost replaced Ken Monteith;

Joe Comuzzi replaced Beth Phinney.

Other Members who participated at meetings:

Les Benjamin
Coline Campbell
Harry Chadwick
Howard Crosby
Robert Kaplan
Stan Keyes
Ken Monteith
Rey Pagtakhan
Beth Phinney
George Proud
Joe Volpe
David Walker
Geoff Wilson

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement :

Le jeudi 20 décembre 1990 :

Ken Monteith remplace Denis Pronovost;

Beth Phinney remplace Joe Comuzzi;

Denis Pronovost remplace Ken Monteith;

Joe Comuzzi remplace Beth Phinney.

Autres députés qui ont participé aux réunions:

Les Benjamin
Coline Campbell
Harry Chadwick
Howard Crosby
Robert Kaplan
Stan Keyes
Ken Monteith
Rey Pagtakhan
Beth Phinney
George Proud
Joe Volpe
David Walker
Geoff Wilson

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Monday, October 29, 1990:

IT WAS ORDERED, — That the subject-matter of the proposed Canada-United States Air Transport Agreement negotiations be referred to a Special Committee of this House of Commons for the purpose of public consultation;

That the Special Committee be asked to conduct a series of public hearings in cities across Canada and in Washington, D.C., in order to canvass the views of communities, provinces, the aviation industry, labour groups, the business community, the tourist industry and the shipping and travelling public;

That the Special Committee be granted the powers of a Standing Committee of this House; and

That the Special Committee report back to the House no later than January 15, 1991; provided that, if the House is not then sitting, the report shall be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House.

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Friday, November 2, 1990:

IT WAS ORDERED, — That, further to the Order adopted on Monday, October 29, 1990, a Special Committee of the House of Commons on Canada-United States Air Transport Services be appointed;

That the Committee have all the powers of a Standing Committee;

That the Committee have the power to travel and adjourn from place to place within Canada and to travel to Washington and that the necessary staff do accompany the Committee; and

That the Committee submit its report no later than January 15, 1991, provided that, if the House is not sitting, the report will be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House of Commons.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 29 octobre 1990 :

IL EST ORDONNÉ, — Que la question des négociations projetées concernant l'entente Canada-États-Unis sur le transport aérien soit déférée à un comité spécial de la Chambre en vue de consulter le public;

Que le comité spécial tienne des audiences publiques dans diverses villes du Canada et à Washington, D.C., afin de sonder l'opinion des collectivités, des provinces, de l'industrie aéronautique, des groupes de travailleurs, du monde des affaires, de l'industrie touristique, des expéditeurs et des voyageurs du grand public;

Que le comité spécial ait les pouvoirs d'un comité permanent de la Chambre; et

Que le comité spécial fasse rapport à la Chambre au plus tard le 15 janvier 1991; si la Chambre ne siège pas à cette date, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre.

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du vendredi 2 novembre 1990 :

IL EST ORDONNÉ, — Que, comme suite à l'ordre adopté le lundi 29 octobre 1990, un Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis soit institué;

Que le comité ait les même pouvoirs qu'un comité permanent;

Que le comité ait le pouvoir de se déplacer ou de siéger au Canada et de se déplacer à Washington et que le personnel nécessaire l'accompagne; et

Que le comité présente son rapport au plus tard le 15 janvier 1991, pourvu que, si la Chambre ne siège pas, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre des communes.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

ACKNOWLEDGEMENTS

The Special Committee could not have completed its study without the co-operation and support of numerous people. The Chairman and Members of the Committee extend their thanks to all the witnesses who shared with them their insights and to the organizations and individuals who submitted briefs.

The Committee also wishes to acknowledge the valued assistance of those who arranged its meetings and travels and who prepared its Report:

Clerk of the Committee:	Tranquillo Marrocco
Research Officer:	John Christopher
Consultant:	David Cuthbertson
Committee Clerks:	Carmen DePape Monique Hamilton Eugene Morawski
Office Staff:	Diane Harper Sophie Montsion Louise Rousseau Lise Tierney

Our thanks go, as well, to: Laurette Glasgow, First Secretary (Economic), Canadian Embassy in Washington; the officials from the Department of Transport (headquarters and regional offices), and in particular Bayla Kolk, Policy Advisor (Aviation) and Margaret Penniston, Parliamentary Liaison Officer, for their assistance during the public hearings; The Humphreys Public Affairs Group Inc.; Georges Royer, Text Editor; the Secretary of State translators and interpreters; Carol MacDonald from The Rider Travel Group; and the various support services of the House of Commons that provided logistical and administrative support to the Committee.

Finally, the Chairman wishes to thank the Members of the Special Committee for the many hours they dedicated to the study of this issue and the preparation of this report.

TABLE OF CONTENTS

SUMMARY OF OBSERVATIONS AND RECOMMENDATIONS 1

I. INTRODUCTION 5

II. THE CURRENT SITUATION 7

III. A NEW CANADA – UNITED STATES AIR RELATIONSHIP 9

A. SCHEDULED AIR SERVICES 9

1. The Negotiating Objectives 9

2. The Negotiating Options 10

3. Safeguards 12

a. Phase-In 12

b. Operational Safeguards 13

c. Commercial Safeguards 14

i. Preclearance 14

ii. Cabotage 15

iii. Fifth Freedom Rights 16

iv. Computer Reservation Systems (CRS) 16

v. Predatory Pricing 17

d. The Cost of Doing Business 17

e. Foreign Ownership 18

B. NON-SCHEDULED SERVICES (CHARTERS) 18

C. ALL CARGO/COURIER SERVICES 19

D. REGIONAL, LOCAL AND COMMUTER SERVICES (RLCS) 19

E. SPECIALTY AIR SERVICES 20

F. BUSINESS AIRCRAFT 21

IV. OTHER ISSUES 23

A. OBSERVER STATUS AND CONSULTATIONS 23

B. THE EUROPEAN DIMENSION 24

C. SAFETY 24

D. CARRIER COOPERATION 25

V. CONCLUSION 27

APPENDIX 1 – List of Witnesses 29

APPENDIX 2 – List of Submissions 33

APPENDIX 3 – Discussions held in Washington, D.C. 35

MINUTES OF PROCEEDINGS 41

SUMMARY OF OBSERVATIONS AND RECOMMENDATIONS

In relation to the government's proposed negotiations for a new bilateral air transport services agreement between Canada and the United States, the Committee's mandate was to assist the government in developing its negotiating strategy by providing broad objectives and guiding principles to ensure that the interests of Canada are best served. Consequently, the Committee has made the following observations and recommendations:

OBSERVATIONS:

1. We can only conclude that, not only have the Americans got the best of the current deal, but our two national carriers have faced very tough competition under the existing agreement and will certainly face a formidable challenge under a new, more pro-competitive agreement. *(page 8)*

2. We agree that, for all the reasons stated by the witnesses, the status quo is not acceptable and endorse the government's decision to initiate negotiations to establish a more liberalized bilateral air transport agreement. *(page 9)*

3. We have reached the conclusion that we are not in a position to recommend a specific negotiating option to the government. *(page 11)*

4. We would encourage our negotiating team to explore the feasibility of obtaining exclusive cabotage rights for our Canadian carriers. *(page 12)*

5. We strongly endorse a phased-in approach and consider it to be a vital and necessary safeguard for our airline industry. *(page 12)*

RECOMMENDATIONS:

1. That a primary objective of these negotiations is to improve and expand transborder air services; *(page 9)*

2. That any new agreement must redress the current revenue imbalance for Canadian carriers and provide for a fair and balanced exchange of economic benefits and opportunities for the carriers of both countries; *(page 10)*

3. That a third overriding objective of the negotiations must be to ensure the continued viability of our two national carriers and our domestic airline system and industry; *(page 10)*

4. That consideration be given, during the negotiations, for the provision of an annual review to determine the impact of the agreement on services and carriers; *(page 13)*

5. That consideration be given, during the negotiations, to the inclusion of a sunset clause in the agreement; *(page 13)*

6. That consideration be given, during the negotiations, to the establishment of a mechanism to respond quickly to new and expanding service opportunities in the transborder markets; *(page 13)*

7. That consideration be given, during the negotiations, to a phase-in mechanism based upon a market share formula or some sort of capacity regime; *(page 13)*

8. That a new air agreement must guarantee equal and competitive access for Canadian carriers to essential airport facilities in the United States; *(page 14)*

9. That the government ensure that the appropriate and necessary airport infrastructure be provided in Canada to accommodate the increase in traffic flowing from a new transborder regime; *(page 14)*

10. That Canada explore whether to retain preclearance and, if retained, that the benefits derived by American carriers be paid for in some other way; *(page 14)*

11. That the government give consideration to the establishment of Canadian preclearance services at some major U.S. airports, such as New York, Chicago and Los Angeles, and that the government examine in cooperation with the United States the introduction of the red door/green door concept; *(page 15)*

12. That the negotiation of fifth freedom rights for our carriers deserves serious consideration as a commercial safeguard to ensure our fair share of benefits under a new agreement; *(page 16)*

13. That, in negotiating a new bilateral air agreement, provision must be made to ensure that the existing rules for computer reservation systems against bias and discrimination be maintained; *(page 17)*

14. That, in negotiating a new air agreement, a mechanism be established to provide adequate protection for our carriers against predatory pricing; *(page 17)*

15. That the government must give the highest priority to achieving a level playing field for doing business for Canadian air carriers; *(page 18)*

16. That the government give consideration to separating the negotiation of an all cargo/courier services agreement from the main negotiations and put it on a fast track; *(page 19)*

17. That the government give consideration, during the negotiation of a new bilateral agreement, to a regime which would allow for the unrestricted movement of Canadian and American private business aircraft within each other's country; *(page 21)*

18. That the government grant observer status to a representative of The Association of Canadian Airport Communities for the upcoming Canada-U.S. air negotiations; *(page 23)*

19. That the government grant observer status to one labour representative, to be designated by the labour organizations involved, for the upcoming Canada-U.S. air negotiations; *(page 23)*

20. That the government continue its consultative process with the provinces as the Canada-U.S. negotiations evolve; *(page 24)*

21. That our high safety standards should not be compromised; *(page 24)*

22. That the government ensure that the necessary air navigation infrastructure is provided to accommodate the increases in traffic resulting from a new Canada-U.S. air transport agreement; *(page 24)*

23. That Air Canada and Canadian Airlines International make every reasonable effort to develop a uniform position on the major negotiating issues in order to facilitate the government's development of a comprehensive negotiating strategy. *(page 25)*

I. INTRODUCTION

Most nations, including Canada and the United States, are signatories to the *Convention on International Civil Aviation* (signed in Chicago in 1944 and commonly referred to as the Chicago Convention) and its various supplementary, multilateral documents. From this base has emerged a network of bilateral aviation agreements, beginning with the signing in 1946 of the U.S.-U.K. Air Services Agreement. These are commercial agreements in which clear recognition is given to the primacy of interests of any two states in regard to decisions about air traffic between their territories. Third country participation is not excluded necessarily but is clearly subordinate to the prime role and right of decision of the two states initially involved. These commercial agreements cover all aspects of the aviation relationship between two countries, including routes, fares, frequencies, capacity and ground services.

The first Canada-U.S. commercial air agreement was signed in 1949 and provided for an exchange of routes between cities near the border and for equitable access to the transborder traffic by the carriers of the two countries. In 1966, a new agreement was signed which expanded scheduled air services between the two countries, and an Exchange of Notes to this agreement provided for all cargo air services by airlines of both countries. At the same time, the two countries also agreed, through another Exchange of Notes, to give favourable consideration, "as appropriate", to applications to the respective regulatory authorities to operate new services of a "regional and local nature". The Notes envisaged approval of such services without prior negotiations. At that time, there were two basic principles underpinning the negotiating strategies of both sides: equality of opportunities for carriers of both countries and equality of economic benefits.

In 1974, the 1966 agreement was amended by an Exchange of Notes, which further expanded scheduled services between the two countries. The agreement specifies point–to–point routes available to Canadian and U.S. carriers subject to the approval of both governments which designate the carriers. Concurrently, a non-scheduled air services agreement covering charter services was negotiated, as well as a third agreement which provided for the establishment of preclearance facilities at certain airports in both countries. Under this arrangement, transborder passengers in Canada can be cleared by U.S. immigration and customs officials before departure. To date, southbound preclearance facilities have been established at Montreal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary, and Vancouver. No northbound facilities have been set up at U.S. airports.

It should be noted that these three agreements were negotiated as a package, each being considered as a *sine qua non* of the other two. This was particularly the case with the Preclearance Agreement and was demonstrated by the fact that the U.S. thought it necessary to record, in writing, its understanding that abrogation of the Preclearance Agreement would be "reasonable cause" for terminating the Air Transport Agreement as well.

In 1984, two more air agreements were concluded between Canada and the U.S. One provided for the establishment of a new, more competitive and permissive regime to encourage more regional, local and commuter transborder services (the RLCS Agreement). In addition, an Experimental Transborder Air Services Agreement (ETAS) was also negotiated. Its objective was to encourage more transborder traffic at an under-utilized airport in Canada and the United States and to experiment with the concept of an unrestricted "market-driven" service. The point chosen in Canada was Mirabel and the point in the United States was San Jose. The Mirabel program was not successful and has expired, while the San Jose to Vancouver service continues.

This package of air agreements between Canada and the United States comprises the most lucrative, complex and comprehensive bilateral air relationship in the world. However, by the early 1980's, driven to a degree by the deregulation of the American airline industry, it was recognized that this relationship needed to be changed to reflect a more competitive, flexible environment. Indeed, throughout the last decade there were sporadic and inconclusive attempts to negotiate a new agreement. With the deregulation of the Canadian airline industry and the conclusion of the Free Trade Agreement, there has been increasing interest in both countries to reopen negotiations. As a result, the two governments announced in early October that negotiations to establish a new bilateral air transport agreement would begin in early 1991.

This Special Committee was struck in November 1990 to hold public hearings across Canada and to travel to Washington, D.C., in order to canvass the views of communities, provinces, the aviation industry, labour groups, the business community, the tourism industry, and the shipping and travelling public on the proposed Canada-U.S. air transport services negotiations. In the past, the major players in bilateral air negotiations have been government officials and the airlines. This is the first time that the government has provided for a formal public consultative process through which other stakeholders can make a contribution to the development of Canada's negotiating position.

The Committee's mandate was to assist the government in developing its negotiating strategy by providing broad objectives and guiding principles to ensure that the interests of Canada are best served. In fulfilling this mandate we travelled to Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina, Winnipeg, Moncton, Halifax, Montreal, and Toronto and heard testimony from over 70 witnesses in those cities as well as in Ottawa. Among those witnesses were representatives from Churchill, Yarmouth and Quebec City. In addition, the Committee travelled to Washington to obtain the U.S. perspective on this matter.

II. THE CURRENT SITUATION

At present, under the current scheduled air services agreement and the RLCS agreement, transborder services are provided on 83 city pairs. Canadian carriers operate exclusively on 26 of these routes while U.S. carriers have exclusivity on 39. Carriers from both countries are designated to operate on 18 of these city pairs. Currently, there are more than 13 million passenger trips annually between the two countries, generating approximately $2.3 billion in revenue. American carriers handle over 60% of the transborder traffic and earn approximately $500 million more annually than do Canadian carriers from this market. Furthermore, U.S. carriers have direct access to 90% of Canada's population while Canadian carriers can only reach 30% of the U.S. market.

Obviously, one of the reasons for the current imbalance in market shares is the imbalance in the number of bilateral routes awarded to the airlines of each country. Apart from this, certain structural competitive advantages have enabled American carriers to maintain their dominance and improve their market share. This has occurred through the development, since deregulation, of the "hub-and-spoke" system in the United States and preclearance of transborder passengers in Canada.

Because of the size of the U.S. population and its relatively even distribution, large U.S. carriers have been able to establish major hubs. These airlines channel their traffic into these hubs, consolidate it and then distribute it to numerous points within their networks. As a result of consolidation and competition, several "mega" American carriers have emerged. Through their shear size, their computer reservation systems, control of feeder airlines, control of gates and slots, and frequent flyer programs, they have managed to create "fortress hubs" which can effectively block the entry of potential competitors.

Some of these major hubs, such as Chicago, are designated gateways for transborder traffic originating in Canada. Once the traffic has arrived in Chicago, it is consolidated with domestic American traffic and then distributed by the American carrier to all of its domestic and international destinations "behind/beyond" the gateway hub. For example, this enables an American carrier in the Toronto—Chicago market to mount more daily frequencies because a substantial portion of the traffic is not destined to Chicago but beyond to the many points within its extensive network. Another form this phenomenon takes is through the creation of "fictitious" hubs. On the Toronto—Rochester route, for example, although only a small segment of the traffic is actually destined for Rochester, the American carrier mounts several frequencies a day because the vast majority of the traffic is dispersed to other destinations. In contrast, a Canadian carrier can only carry traffic to Chicago or Rochester and not beyond. This can only be done by interlining or connecting with a U.S. carrier at the hub. Therefore, there is a strong incentive for the behind-the-gateway traffic to use a U.S. carrier to avoid interlining with the attendant delays, greater risk of baggage loss, etc.

When this structural advantage is coupled with preclearance in Canada, which means U.S. airlines can treat the passenger as a U.S. domestic traveller, the incentive to use U.S. carriers becomes overwhelming. This allows them to offer same-plane or timely connecting service to and from cities behind the U.S. gateways, to markets from which Canadian carriers are excluded. These inherent competitive advantages enable U.S. carriers to capture a substantial amount of the traffic on many bilateral routes. This greater traffic volume permits a higher frequency of service (which is the key element along with price in competing for markets), which further enhances the attractiveness of U.S. carrier service. However, where these structural competitive advantages are absent, that is, where most of the traffic has its true origin or destination at the U.S. gateway (e.g., Toronto—Los Angeles) and/or a good proportion originates behind the Canadian gateway (e.g., Toronto) the Canadian carrier has been able to compete effectively against the much larger U.S. carrier.

In contrast, Canada, with the bulk of its small population spread in an east-west strip within 200 kilometres of the border, has a much smaller domestic base with only a few hub/gateway points. Moreover, our two national carriers combined would not be as large as the seventh largest U.S. competitor in the transborder market.

The Committee believes that, as a result of the bilateral route exchange imbalance, the significant differences in population densities, and the U.S. hub-and-spoke/gateway system combined with preclearance, the U.S. carriers have a significant competitive edge in most transborder markets as well as to third countries.

Under these circumstances, we can only conclude that, not only have the Americans got the best of the current deal, but our two national carriers have faced very tough competition under the existing agreement and will certainly face a formidable challenge under a new, more pro-competitive agreement.

III. A NEW CANADA — UNITED STATES AIR RELATIONSHIP

A. SCHEDULED AIR SERVICES

The heart and soul of the Canada-U.S. air bilateral relationship is the agreement on scheduled air services between the two countries. In 1989, scheduled services represented 82% of the total transborder traffic. Clearly, it is by far the largest element in the relationship and will be the main focus of the negotiations. This is what the Committee will concentrate on; other elements, such as cargo and charters, will be considered separately.

A substantial number of witnesses indicated that the current relationship is too restrictive and outdated. They said that a new arrangement was required to expand and improve air links with the United States which would be beneficial to the travelling public, enhance economic development and investment opportunities, and stimulate convention and tourist traffic, and that the status quo was simply not acceptable particularly in light of the Free Trade Agreement. In addition, others emphasized that there was little choice but to pursue a more liberalized agreement in order to meet the challenge of globalization in the aviation industry and the impact of a united Europe in 1992.

We agree that, for all of the reasons stated by the witnesses, the status quo is not acceptable and endorse the government's decision to initiate negotiations to establish a more liberalized bilateral air transport agreement.

1. The Negotiating Objectives

Several witnesses pointed out that one of the major objectives of transportation is to serve the needs of the travelling public and improve the level and quality of services. We were told that there was a perception that Canada's transborder air policy has historically been driven more by the interests of our major airlines than those of the travelling public and communities — that when it came to the crunch in negotiations, the public interest was usually subordinated to that of the airlines. Whatever the case, we are, in light of all the evidence on the need for better transborder services, convinced that a major aim of these negotiations must be to try to satisfy the expectations and needs of the travelling public and communities. We therefore recommend:

1. **That a primary objective of these negotiations is to improve and expand transborder air services.**

These are going to be major commercial negotiations: traffic rights are valuable and rights to serve each other's markets must be paid for. The preamble to the 1966 air

agreement calls for the equality of economic benefits and opportunities for the carriers. Several witnesses recognized that such equality was crucial, not only to redress the current imbalance in airline revenues, but also to achieve a more balanced new agreement. We think that this must be another essential objective and therefore recommend:

2. That any new agreement must redress the current revenue imbalance for Canadian carriers and provide for a fair and balanced exchange of economic benefits and opportunities for the carriers of both countries.

Many witnesses expressed concern, in varying degrees, about the ability of our Canadian airline industry to compete and survive in a more pro-competitive transborder environment. They indicated that both national carriers provide good, safe, efficient service across the country and want it maintained. Moreover, it was emphasized that, if the national system was in jeopardy, it could mean that regional, local, northern and remote services could be adversely affected. The Committee heard enough evidence to convince it that it was absolutely vital that any new agreement must ensure the protection and preservation of Canada's domestic aviation system and industry. Therefore, we recommend:

3. That a third overriding objective of the negotiations must be to ensure the continued viability of our two national carriers and our domestic airline system and industry.

The Committee believes these should be the three broad objectives of the government. However, we wish to emphasize that none of these should take precedence or be pursued in isolation from the others. All three must be achieved in any successful negotiations. Nevertheless, we recognize that there are competing interests at work and, obviously, a balance will have to be struck, which we acknowledge will be no mean feat.

2. The Negotiating Options

In order to achieve these objectives the Committee believes there are really only three realistic negotiating options. These are liberalization, open skies, and open skies plus cabotage. Throughout the hearings there was considerable confusion surrounding these terms. Indeed, Members of the Committee struggled with these concepts and believe that it is important to define them.

In the Committee's view, liberalization means the negotiation of a revised, updated air agreement which would be more pro-competitive, flexible and expansive. It would have to focus on the exchange of various routes between city pairs and might well include some continued regulation, as well as a formal process by which the two countries would designate carriers to operate on specific routes. Simply put, liberalization means the negotiation of a route-specific regime.

"Open skies", as the Committee sees it, is the opportunity for any Canadian or U.S. airline found to be fit to perform air transportation by their respective aeronautical authorities to offer service on any transborder route at any time. In other words, this would mean the virtual deregulation of the transborder market, thus allowing for a market-driven regime.

The third scenario is open skies with cabotage. Cabotage, sometimes known as the seventh freedom of the air, is the freedom of an airline to carry domestic traffic within a foreign country. For example, a "right-of-cabotage" would exist if Air Canada flies to Chicago and then on to Los Angeles and had the privilege of picking up passengers in Chicago and carrying them to Los Angeles. This would mean unrestricted, integrated competition for the carriers of both countries, in both countries.

On the basis of these definitions, some witnesses appeared to be in favour of route specific / liberalization negotiations, albeit with an interesting array of nuances and approaches, while others cautiously endorsed open skies or enthusiastically embraced it. Although a few witnesses were prepared to accept open skies plus cabotage, a large number of those who addressed the issue of cabotage saw it as a potentially major threat to the viability of our industry and rejected it. Others thought it might be a good idea but not at the present time and certainly not if it was a "deal breaker". Then there were a few who thought cabotage was a "red herring" in these negotiations.

Regarding the last two options, many witnesses expressed concern about the ability of our two national carriers to compete against the mega American carriers and, indeed, survive in an environment of unbridled competition. Some witnesses thought that, at the very least, our two carriers would either have to merge and/or become "regional" feeder airlines for the large American carriers. Canada would be treated by them as just another regional market; a few more spokes for the hub. Others were convinced that more apocalyptic consequences would occur, such as the disappearance of both our national carriers, the destruction of our national domestic system including regional, local, northern and remote services, and the end of our unique aviation culture and tradition. However, no matter what negotiating option witnesses advocated, all were in agreement that no new regime should be put in place without a real and substantial safety net for our airline industry.

The Committee has grappled with what was bound to be the fundamental question raised by these hearings, that is, whether it should choose a negotiating option. Needless to say, we had considerable difficulty arriving at a position, not only because of the confusion regarding the negotiating options, but also because of the complexities surrounding them. In the final analysis, we have reached the conclusion that we are not in a position to recommend a specific negotiating option to the government. This is based on three reasons. The first is that any new agreement will involve the exchange of valuable traffic rights and complex commercial trade-offs. To begin with, the data and information necessary to be able to assess, analyze or evaluate the commercial elements and the impact of a new agreement on Canada's aviation industry was not available to us, nor was it provided by the witnesses. Secondly, the government must have the utmost flexibility in the development of its negotiating strategy. For us to recommend a negotiating option would, we feel, reduce the government's scope and, indeed, possibly preempt a necessary and worthwhile strategy. Finally, we do not think it makes any sense to reveal any fundamental element that might or might not be central to the government's negotiating position.

Obviously, there will be a considerable amount of confidentiality surrounding the government's final negotiating strategy and we do not want to recommend anything at the present time that might adversely affect this.

Having said this, we want to reflect the strong views that many witnesses had against the inclusion of cabotage as part of the negotiating strategy. They were convinced that, if the mega American carriers were given cabotage rights, it would devastate our airline industry. While we want to give the government as much latitude as possible in these negotiations, we do not think that American carriers should be given cabotage rights under a new agreement. However, we would encourage our negotiating team to explore the feasibility of obtaining exclusive cabotage rights for our Canadian carriers.

Whatever the case, we firmly believe that, no matter what negotiating strategy is finally developed, a central feature must be, as most of the witnesses stated, a significant safety net containing a bundle of essential safeguards.

3. Safeguards

a. Phase-In

In the Minister of Transport's statement announcing negotiations he said that they would include the development of a phased approach for the implementation of a new regime. Most of the witnesses said this was an essential safeguard, but few offered the Committee any concrete suggestions about how this might be done or how long a phase-in period was required. What they recognized was that our carriers were going to need a period of time to adjust to the new environment and that the whole process should be evolutionary rather than revolutionary in order to minimize the potential adverse impact on our national carriers.

Obviously, we are not in a position to indicate to the government what type of phase-in mechanism or formula should be negotiated. One suggestion was that it be based on decreed market share quotas, while another proposed that it be based on a division of the total number of seats that could be offered in the transborder market at any one time. Whatever the case, we strongly endorse a phased-in approach and consider it to be a vital and necessary safeguard for our airline industry.

In support of this approach, some witnesses suggested that there be provision in the agreement for periodic reviews to assess its impact on services and carriers. Others proposed some type of sunset clause which would require a complete review of the agreement, say after five years. It was also pointed out that one of the serious problems with the existing agreement was its rigidity and inability to respond to changing transborder markets and demands. Some witnesses suggested that the new agreement should contain a mechanism which would ensure flexibility and timely response to rapidly changing airline

markets and demand for new services. A few witnesses also proposed that the current RLCS regime, with its automatic approval process, could serve as a model for such a mechanism.

We believe that all of these suggestions are worthy of serious consideration for inclusion in a new agreement. Moreover, we would note that there is provision in the *National Transportation Act, 1987* for annual reviews of its operation and impact to be conducted by the National Transportation Agency. A report is published each year and we think a similar approach should be adopted here as well. Therefore, the Committee recommends:

4. **That consideration be given, during the negotiations, for the provision of an annual review to determine the impact of the agreement on services and carriers;**

5. **That consideration be given, during the negotiations, to the inclusion of a sunset clause in the agreement;**

6. **That consideration be given, during the negotiations, to the establishment of a mechanism to respond quickly to new and expanding service opportunities in the transborder markets; and**

7. **That consideration be given, during the negotiations, to a phase-in mechanism based upon a market share formula or some sort of capacity regime.**

b. Operational Safeguards

Several witnesses, including all of the airlines, expressed great concern about access at major American airports. In order to establish a competitive service in a new market, a Canadian airline will require access to essential airport facilities such as landing and take-off slots, passenger gates, ticket counters and baggage handling. At most major American airports the dominant carriers serving that airport own and/or control the terminal facilities. It was pointed out by one witness that a recent report of the U.S. General Accounting Office (GAO) indicated that 88% of the gates at the 66 largest American airports are leased to airlines, most of which are for their exclusive use. Moreover, 87% of the leased gates at large and medium sized U.S. airports are leased on a long term basis.

As far as slots are concerned, again, the dominant carriers control most of the peak period slots. Generally speaking, additional slots can only be obtained through a lottery process with a starting price of more than $1 million U.S. or traded among incumbents as opposed to new entrants. Furthermore, as a result of a High Density Rule there are slot restrictions at four U.S. airports: LaGuardia, Kennedy, Chicago (O'Hare) and Washington National.

The witnesses emphasized that these operational constraints would severally restrict our carriers in their ability to introduce, add or expand service. They insisted that one of the major preconditions of a new agreement must be equal and fair access to major American airports. The Committee agrees, and sees this as another essential safeguard that must be part of any new agreement. Therefore, we recommend:

8. **That a new air agreement must guarantee equal and competitive access for Canadian carriers to essential airport facilities in the United States.**

The Committee appreciates that there has to be reciprocity regarding access to essential airport facilities and realizes that we have a serious congestion problem at Pearson and a growing one at Vancouver and Dorval. Several witnesses expressed concern about this and emphasized that the airport infrastructure must be put in place to cope with the inevitable increase in transborder traffic that would occur under a new agreement. We acknowledge that the government is taking action at Pearson and Vancouver to alleviate these problems. Nevertheless, we feel it is such a key issue that we wish to recommend:

9. **That the government ensure that the appropriate and necessary airport infrastructure be provided in Canada to accommodate the increase in traffic flowing from a new transborder regime.**

c. Commercial Safeguards

i. Preclearance

Many witnesses acknowledged that preclearance provides American carriers with a significant competitive advantage. However, even the airlines were loath to recommend that preclearance be abolished. Everyone recognized how convenient it is because of postclearance congestion at U.S. airports and how popular it is with the Canadian public.

We appreciate that this is a very difficult issue for Canada. We understand how popular and convenient preclearance is for the travelling public. Nevertheless, there are significant marketing and commercial benefits for American carriers from preclearance which have undoubtedly contributed to the current revenue imbalance. Consequently, we believe that, in developing a negotiating strategy, the government must reexamine the question of whether to retain preclearance or eliminate it. Therefore, we recommend:

10. **That Canada explore whether to retain preclearance and, if retained, that the benefits derived by American carriers be paid for in some other way.**

Several witnesses suggested that, as an alternative to eliminating preclearance, Canada should establish Canadian preclearance facilities at major U.S. airports. Others advocated an improvement and streamlining of postclearance facilities in both countries, including the consideration of the European red door/green door system for customs

clearance. Under this system, the traveller is given a choice: if he has nothing to declare he goes through the green door; if he has something to declare he goes through the red door where he is inspected by customs officials. A few witnesses even went so far as to recommend consideration of continental clearance which would, in effect, mean a customs union for Canada and the United States.

The issue of continental clearance is one that has far reaching implications. It may well be a topic for consideration in the future, but we do not feel that it should be dealt with in this report. Regarding northbound Canadian preclearance, there has not been much pressure to establish such facilities because of the large number of major U.S. airports originating Canadian traffic and the fact that most northbound air services terminate at the Canadian gateways with little or no beyond traffic. As a result, it does not appear that our Canadian carriers would derive much benefit, or competitive advantage, from the establishment of northbound preclearance at a few major American airports. Nevertheless, we think that northbound preclearance merits consideration, as well as ways and means of enhancing postclearance, including the red door/green door concept. Therefore, the Committee recommends:

11. That the government give consideration to the establishment of Canadian preclearance services at some major U.S. airports, such as New York, Chicago and Los Angeles, and that the government examine in cooperation with the United States the introduction of the red door/green door concept.

ii. Cabotage

As has been pointed out, cabotage was a contentious issue during the hearings. We have chosen not to accept or reject it as an element in the negotiations. However, the Committee was interested in those witnesses that suggested that one way of offsetting the competitive advantages of the U.S. carriers in the transborder market would be to give Canadian carriers limited cabotage rights. Limited cabotage is interpreted to mean that Canadian carriers can take on domestic U.S. passengers at an intermediate point on a transborder route. For example, Canadian Airlines International (CAIL) would be able to fly Vancouver—San Francisco—San Diego with "fill-up" rights at San Francisco. This is in contrast to "full" cabotage rights which would allow our two carriers to carry domestic U.S. traffic to and from any points within the United States.

The Committee wishes to note that our two national carriers were divided on this important issue. CAIL argued very forcefully that, no matter how cabotage in transborder markets was approached, it saw no way in which CAIL could benefit from it. In its view, the U.S. domestic market was simply too tightly controlled and dominated by the large American carriers. On the other hand, Air Canada is calling for, at a minimum, an examination of a limited cabotage exchange under a new air agreement.

Despite CAIL's rejection of limited cabotage, we believe that this proposal of the application of limited cabotage as a commercial safeguard has merit. It may be one way of reducing the current revenue imbalance. However, as we have already said, we would encourage our negotiating team to only explore the feasibility of obtaining exclusive cabotage rights for our Canadian carriers.

iii. Fifth Freedom Rights

Fifth freedom rights are the privilege to take on passengers, mail and cargo in one foreign country for carriage to another foreign country. For example, CAIL could fly Vancouver—Los Angeles—Mexico City with the right to pick up domestic U.S traffic in Los Angeles. Some witnesses suggested that the award of fifth freedom rights to Canadian carriers might help to redress the competitive imbalance by making a range of new international air services possible. It was thought that Canadian carriers would gain from such an arrangement because it does not appear that fifth freedom rights beyond Canada are of much value to U.S. carriers.

Consequently, we think it is possible that fifth freedom rights could be of some advantage to Canadian carriers. Therefore, we recommend:

12. That the negotiation of fifth freedom rights for our carriers deserves serious consideration as a commercial safeguard to ensure our fair share of benefits under a new agreement.

iv. Computer Reservation Systems (CRS)

A few witnesses indicated that probably the most powerful marketing tool is the CRS. These have become very sophisticated, displaying numerous airline schedules, fares, and other product information such as car rentals and hotel reservations, all of which can be sold by the travel agents. There is only one CRS in Canada; it is owned and controlled by Air Canada and CAIL. Similarly, there are a few in the United States owned and controlled by the mega carriers. Because of the high cost of establishing a CRS and selling it to travel agents, it is next to impossible for a new entrant to create its own system. This means that any new entrant must pay for access to an existing CRS and pay a fee for each of its flights booked through the system. In addition, travel agents tend to favor the owner carrier in booking flights and services. This is known in the trade as the "halo" effect.

Initially, a major problem was the possibility of the owner carrier discrimating against "hosted" carriers who were paying for access to the system. As a result, the U.S. government put in place rules to protect against bias by the CRS vendor or discrimination exercised by the vendor against a hosted carrier. These rules were due to expire at the end of 1990; the U.S. Department of Transportation is currently considering revisions to them. It was emphasized that, in order to ensure no discrimination against Canadian carriers in the transborder market occurs, these rules must be maintained. We agree, and therefore recommend:

13. That, in negotiating a new bilateral air agreement, provision must be made to ensure that the existing rules for computer reservation systems against bias and discrimination be maintained.

v. Predatory Pricing

Some witnesses, while calling for greater pricing flexibility under a new air agreement, expressed the concern that American competitors would, because of their size and huge revenue base, be able to indulge in predatory pricing in order to drive a Canadian carrier out of the transborder market. Most agreed that this was a real threat and should be addressed in the negotiations. Others suggested that the approach to be taken to pricing should be to adopt a "double disapproval" tariff regime. This would mean that a tariff would go into effect unless the appropriate agencies of both countries disapproved of it. The current regime allows for single disapproval, which means that either country can veto a tariff.

We agree that carriers in the transborder market should have the utmost pricing freedom. Nevertheless, although we share the same concerns about the possibility of predatory pricing, we are not convinced that a double disapproval regime will necessarily provide adequate protection for our carriers. We believe that some other mechanism is required and like the suggestion of a "zone of flexibility" which would allow for automatic approval of any fares within that zone. That is to say, high-low base fares would be determined by the appropriate agencies in each country and the carriers would automatically be allowed to price according to the market within that high-low range. Therefore, we recommend:

14. That, in negotiating a new air agreement, a mechanism be established to provide adequate protection for our carriers against predatory pricing.

d. The Cost of Doing Business

A recurring theme throughout the hearings was that the cost of doing business for our carriers in Canada is higher than for the large American carriers in the United States. This means that, apart from the structural competitive advantages that American carriers have, they also have a substantially lower cost base, giving them a significant advantage over Canadian carriers when competing in the transborder market.

Witnesses pointed out that these extra costs of doing business included higher fuel taxes, higher leasing charges, higher user fees, higher telecommunications costs, greater tax burden due to lower depreciation rates, higher labour costs, and interest rates and exchange rate disadvantages with regard to the acquisition of U.S. built equipment. Some of these costs, such as interest and exchange rates, are clearly beyond the scope of this Committee's study. This was recognized by many of the witnesses who focused on financing,

fuel and user costs, as well as on the tax burden because of depreciation rates. These witnesses were very firm in their opinion that these various cost factors must be addressed or our airlines will be at a singular disadvantage under a more liberalized regime.

We agree that these cost factors demand serious consideration. We also understand that this is a "made-in-Canada" problem which cannot be rectified through negotiations. Furthermore, most of these issues are outside the responsibility of the Minister of Transport and within the jurisdiction of the Minister of Finance. In addition, we recognize that special treatment of the transportation industry may be required and this will take time to resolve. Therefore, we agree with those witnesses who said an examination of these issues should not delay the start of negotiations but should certainly proceed in tandem with them. On that basis, we recommend:

15. That the government must give the highest priority to achieving a level playing field for doing business for Canadian air carriers.

e. Foreign Ownership

Several witnesses pointed out that, in order for our national carriers to compete and flourish under a new regime, there might be a need for substantial equity infusion and the formation of alliances with American carriers. They indicated that they were not sure if the 25% foreign ownership limit was sufficient and, consequently, suggested that the limit should be raised to as high as 49%, emphasizing that this could be seen as a safeguard because such capital infusions and alliances would help to ensure the viability of our two national carriers in continental and international markets.

We appreciate that the consideration of the foreign ownership limits is outside our mandate and, therefore, we do not intend to make any further comment on it. However, we do want to point out that the U.S. has the same limit and that this issue is one which will probably have to be addressed in the future — certainly, it is under review in the U.S. now.

B. NON-SCHEDULED SERVICES (CHARTERS)

As pointed out earlier, a separate bilateral agreement for non-scheduled air services was concluded in 1974. In 1989, charter services accounted for 18% of the total transborder traffic and the Canadian carriers carried 96% of that traffic. Little was said regarding transborder charter services except by the three Canadian charter companies which appeared before the Committee. Generally speaking, they favoured moving toward an open skies regime with some safeguards in place.

It is clear that, while the main focus of the negotiations will be on scheduled air services, it is inevitable that some, if not all, of the Canadian frequent charter services to favourite American sunspots will be included in these negotiations. Therefore, what we have said about negotiating options and safeguards for scheduled services applies equally to charters.

C. ALL CARGO/COURIER SERVICES

All cargo and courier services (letters and small packages) come under the 1966 Exchange of Notes which accompanied the scheduled air services agreement. It should be noted that there are three types of cargo/courier services offered by airlines. On scheduled services, cargo can be carried either exclusively in the belly holds of passenger airlines or in a "combi" configuration, which is a combination of cargo in the belly holds and in separate compartments on the passenger deck. The third way is on dedicated all cargo aircraft.

Of the witnesses who dealt with all cargo/courier services, most were not in favour of the status quo, which they all considered to be out of date and restrictive. Their views on a new regime ranged from some liberalization on a route-specific basis to a full all cargo open skies regime. Regarding cabotage, most expressed concerns about its impact in the Canadian market and, therefore, were not in favour of it. Furthermore, several witnesses emphasized that negotiation of an all cargo/courier services agreement should be separated from the main negotiations of a scheduled air services agreement and be put on a fast track.

All of these points were made enthusiastically and forcefully by all of the witnesses the Committee heard in Moncton; they believe that there is a great future for it as a major cargo hub with transborder links. This view was expressed in a most stimulating and interesting manner by the Honourable Sheldon Lee, Minister of Transportation for New Brunswick, and the Honourable James Lockyer, Minister of Justice, in their presentation to the Committee.

Because a great deal of cargo moves on scheduled passenger aircraft, the Committee does not believe it is possible to separate cargo/courier services from the total package of opportunities and economic benefits which will finally be negotiated. However, we do think it should be possible to separate the negotiation of all cargo/courier services from the main negotiations and give it priority, particularly if the main negotiations bog down. Therefore, the Committee recommends:

16. That the government give consideration to separating the negotiation of an all cargo/courier services agreement from the main negotiations and put it on a fast track.

D. REGIONAL, LOCAL AND COMMUTER SERVICES (RLCS)

A fourth air agreement concerning regional, local and commuter services was concluded between Canada and the U.S. in 1984. The essential element in this agreement was the establishment of a new regulatory regime to encourage more regional, local and commuter transborder services (the RLCS Agreement).

Under this program, services proposed by Canadian and U.S. carriers will qualify automatically for transborder routes if they meet the following criteria:

- serve cities not currently linked by negotiated routes;
- at least one of the cities must have a metropolitan population of fewer than 500,000 in Canada or one million in the United States;
- the distance between cities is no more than 400 statute miles in central Canada and the United States and 600 statute miles in other parts of the two countries (central Canada is defined as east of Thunder Bay and west of Quebec City); and
- use aircraft of 60 seats or less.

Both governments agreed to review annually services that do not meet the criteria and there is ministerial discretion to approve such services. However, airlines will be able to serve cities included in previous agreements as long as the services meet the above criteria and operate at a secondary airport in either the U.S. or Canada. For example, a carrier could fly from Toronto to a U.S. city with a population of less than one million if Toronto Island Airport were used.

Not much was said on the RLCS agreement during the hearings other than it seemed to be working well. Indeed, it was suggested to us by a few witnesses that it could serve as a model for a mechanism under a new regime to ensure carrier flexibility and response in a rapidly changing transborder market. However, some witnesses who addressed the operation of the RLCS agreement did suggest that some of the criteria should be relaxed or removed to enable carriers to expand and establish new services under the automatic approval process.

Again, it appears to us that this agreement will be subsumed by the negotiations on a new scheduled air services agreement. Certainly, the opportunities and benefits flowing from these services will become part of the overall package. Therefore, what the Committee said regarding scheduled air services generally applies here.

E. SPECIALTY AIR SERVICES

Specialty air services have not been covered by any formal transborder agreement. Generally speaking, Canadian or American carriers can only work in each other's market if there is no home carrier available which can do the work: this is known as the right of first refusal policy. These specialty services include air flight training, aerial inspection, aerial construction, aerial forest fire management, aerial spraying, aerial advertising, aerial fire-fighting, aerial sightseeing, aerial photography and survey, aerial weather altering, glider towing, helilogging, parachute jumping, and aerial transport of human organs.

The Committee heard from representatives of the aerial photography and survey sector. They were enthusiastic about an open skies regime. However, there was one major caveat. They said that it was more costly for Canadian operators to comply with the more onerous regulatory regime in Canada than for their U.S. counterparts in the United States. Most emphasized that they would only accept open skies if there was some harmonization of Canadian and American regulatory requirements. Moreover, they urged that negotiations on specialty services be separate from the main negotiations; some even suggested that they should be done on a specialty–by–specialty basis.

The Committee also heard from another specialty service — aerial firefighting. The witness favoured the status quo for two main reasons. The first was the higher costs involved in complying with Canadian regulations and the second was that American operators had access to cheap surplus military aircraft.

We would have liked to hear more representatives of the specialty services industry. It was brought to the Committee's attention that Transport Canada was in the process of completing an analysis and report on how this sector feels about an open skies regime for all specialty air services. Under these circumstances, we do not feel we can, at this time, reach any conclusion regarding negotiations concerning specialty services. However, what we can observe is that, if there are negotiations on specialty services, they will have to be separated from the main negotiations. Nevertheless, any new regime would certainly have to be part of the overall package of economic benefits.

F. BUSINESS AIRCRAFT

As with specialty services, the transborder movement of private business aircraft is not governed by any formal bilateral agreement. One representative of this sector told the Committee that Canadian business aircraft have complete cabotage rights in the United States while U.S. aircraft do not in Canada because of Canadian customs' regulations. It was urged upon the Committee that the negotiations should ensure that this anomaly be rectified and that any new agreement should provide for freedom of movement for each other's private business aircraft within each other's country.

The Committee was impressed with the argument of lack of reciprocity regarding transborder flights of business aircraft. We therefore recommend:

17. That the government give consideration, during the negotiation of a new bilateral agreement, to a regime which would allow for the unrestricted movement of Canadian and American private business aircraft within each other's country.

IV. OTHER ISSUES

A. OBSERVER STATUS AND CONSULTATIONS

To date, the major players in bilateral air negotiations have always been government officials and the airlines. It has been very much a closed shop without any formal consultative process or, indeed, much public participation. Furthermore, a perception has developed that, in the final analysis, carrier interests have taken priority over those of the travelling public and the communities.

A good number of witnesses who applauded the government's initiative to hold hearings said that, while this was a good start, there should be continuing involvement and participation. They suggested that this could be assured by giving observer status at the negotiations to appropriately nominated or designated persons. Some went so far as to urge that such person(s) should become a member of the negotiating team.

We recognize that the negotiating team cannot be too large and that too many observers would render it unwieldy and unmanageable. We understand that, in the past, our two national airlines have had observer status at all bilateral air negotiations. We would like to see this policy continued for these negotiations and believe that reasonable observer status accreditation should also be extended to other stakeholders. It should be noted that it has been a longstanding policy of the United States to grant observer status not only to airlines, but also to community and labour organizations.

It was brought to the attention of the Committee that major airport communities have formed an organization called The Association of Canadian Airport Communities. We think a representative of that association should have observer status at these negotiations. Therefore, we recommend:

18. That the government grant observer status to a representative of The Association of Canadian Airport Communities for the upcoming Canada-U.S. air negotiations.

Representatives from airline labour organizations urged the Committee to support observer status for a representative of their organizations. Although we recognized that there must be limitations on the size of the negotiating team, we feel that, because of the significance of these negotiations and the potential impact on the Canadian airline industry, labour should be represented at the negotiations. Therefore, we recommend:

19. That the government grant observer status to one labour representative, to be designated by the labour organizations involved, for the upcoming Canada-U.S. air negotiations.

The five provinces that presented briefs to the Committee emphasized the importance of continuing consultations on the negotiations as an essential means of ensuring that regional interests are taken into consideration. We support this and recommend:

20. That the government continue its consultative process with the provinces as the Canada-U.S. negotiations evolve.

B. THE EUROPEAN DIMENSION

In 1992, the member nations of the European Economic Community will create a customs union, after which time it will likely be the Community, rather than individual European nations, that will be negotiating bilateral air agreements with other countries. The Community will have substantial powers, and it is not clear whether the Community will treat intra-European air travel as a form of cabotage.

No doubt, the Europeans will be following closely the progress and outcome of the Canada-U.S. air negotiations. In the same way, our negotiators have to be aware of the European dimension as they proceed with negotiations. The Committee can only regret that it did not have the time, nor the opportunity, to explore this matter in greater detail. However, we urge the government to give some consideration to this issue as it is possible that a new Canada-U.S. air agreement will become a model for future agreements with other countries.

C. SAFETY

Safety is sacred. The Committee appreciates that the Canada-U.S. negotiations are about a commercial agreement and that safety is not part of these negotiations. However, we do want to point out that several witnesses did refer to the cost of compliance with our high safety standards. They suggested that, in certain areas, American regulatory requirements were not as stringent and that some harmonization should be considered. We understand this argument, but we do not think there should be any dimunition of our standards through harmonization. Therefore, we recommend:

21. That our high safety standards should not be compromised.

Another safety issue we think deserves comment is that raised by several witnesses concerning the need to ensure that air navigation systems surrounding busy Canadian airports keep pace with the inevitable growth flowing from a new transborder regime. Therefore, we recommend:

22. That the government ensure that the necessary air navigation infrastructure is provided to accommodate the increases in traffic resulting from a new Canada-U.S. air transport agreement.

D. CARRIER COOPERATION

Both our national carriers made substantial and useful presentations to the Committee. While we recognize they are competitors in the domestic and transborder markets, we were dismayed by the marked differences in their views. We don't think that this division of opinion will, if it continues, be very productive and positive for the negotiations. We think our major carriers should set aside their competitive instincts and try to develop a unified position. Therefore, we recommend:

23. That Air Canada and Canadian Airlines International make every reasonable effort to develop a uniform position on the major negotiating issues in order to facilitate the government's development of a comprehensive negotiating strategy.

V. CONCLUSION

Almost all of the witnesses said that the status quo was not acceptable. They recognized that change was necessary to improve and establish new transborder air links, stimulate investment and tourism, and take advantage of the opportunities presented by the Free Trade Agreement. In addition, some recognized the advent of airline globalization and the need for our national carriers to be able to respond to this phenomenon. Most thought that negotiation of a more liberal agreement was long overdue.

However, many of these same witnesses expressed concern about whether our two national carriers will be able to compete and, indeed, survive the transition to more open skies and the globalization of air markets. Frankly, we are not sure either. But we think we have struck a fair and reasonable balance between the public interest and the needs of the carriers through our proposed objectives and safeguards for the negotiations.

We had a particularly difficult time with the issue of cabotage. We agree with many of the witnesses that expressed the fear that giving cabotage rights to American carriers might well deal a devastating blow to our airline industry. Under these circumstances, we are not persuaded that cabotage is in Canada's best interests. However, we have recognized that the government must be given the maximum negotiating latitude and that limited cabotage exclusively for our carriers may be an advantage in the negotiations.

Given the circumstances, we believe we really have no choice but to go forward.The challenge for the government is to negotiate an agreement which achieves a balance between these competing interests. We appreciate that the final outcome of negotiations must be a total package containing a fair and reasonable balance of opportunities and benefits for both countries. We recognize that this will not be an easy task, but what is at stake may well be nothing less than the continued strength and stability of our airline industry.

APPENDIX 1

LIST OF WITNESSES

NAME	DATE	ISSUE
Air Canada	December 6, 1990	11
Air Charter Systems	December 6, 1990	11
Air Manitoba	November 30, 1990	8
Air Nova	December 5, 1990	10
Air Transat	December 6, 1990	11
Air Transport Association of Canada	December 11, 1990	13
Alberta Aviation Council	November 28, 1990	6
Alliance of Canadian Travel Associations	December 11, 1990	13
Atlantic Provinces Transportation Commission	December 4, 1990	9
British Columbia Aviation Council	November 26, 1990	4
Calgary Convention and Visitors Bureau	November 27, 1990	5
Calgary Transportation Authority	November 27, 1990	5
Calm Air	November 30, 1990	8
Canada 3000 Airlines	December 7, 1990	12
Canadian Air Line Pilots Association	December 7, 1990	12
Canadian Air Traffic Control Association	November 22, 1990	3
Canadian Airlines International	November 26, 1990	4
Canadian Association of Tour Operators	December 7, 1990	12

NAME	DATE	ISSUE
Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers	November 30, 1990	8
Canadian Business Aircraft Association	November 21, 1990	2
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives	December 7, 1990	12
Canadian International Freight Forwarders Association	December 7, 1990	12
Canadian Union of Public Employees, Airline Division	December 11, 1990	13
CanAir Cargo	December 7, 1990	12
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain	December 6, 1990	11
Churchill, Local Government District of	November 30, 1990	8
Commercial Travellers' Association of Canada	December 5, 1990	10
Conair Aviation	November 26, 1990	4
Conseil économique du Nouveau-Brunswick	December 4, 1990	9
Conseil régional des transports de l'est du Québec	December 6, 1990	11
Department of Transport (Canada)	November 20, 1990	1
Driedger, the Honourable Albert, Minister of Highways and Transportation, Province of Manitoba	November 30, 1990	8
Edmonton Air Services Authority	November 28, 1990	6
Edmonton Chamber of Commerce	November 28, 1990	6
Edmonton Convention Centre Authority	November 28, 1990	6
Edmonton Economic Development Authority	November 28, 1990	6
Edmonton Regional Airports Authority	November 28, 1990	6
Edmonton Tourism	November 28, 1990	6
Geomatics Industry Association of Canada	November 20, 1990	1

NAME	DATE	ISSUE
Greater Moncton Chamber of Commerce	December 4, 1990	9
Greater Moncton Economic Development Authority	December 4, 1990	9
Halifax, City of	December 5, 1990	10
Holm, John, Member of the Legislative Assembly of Nova Scotia	December 5, 1990	10
Hotel Association of Metropolitan Halifax	December 5, 1990	10
Intera Information Technologies	November 27, 1990	5
International Association of Machinists and Aerospace Workers	November 20, 1990	1
Jettall Holdings	December 7, 1990	12
Lang, Michael, Airline Pilot	December 7, 1990	12
Lee, The Honourable Sheldon, Minister of Transportation, Province of New Brunswick	December 4, 1990	9
Lewis, The Honourable Doug, Minister of Transport	November 20, 1990	1
Lockyer, the Honourable James, Minister of Justice, Province of New Brunswick	December 4, 1990	9
Manitoba Federation of Labour	November 30, 1990	8
McGuire Communications	December 5, 1990	10
McInnes, The Honourable Donald P., Minister of Transportation and Communications, Province of Nova Scotia	December 5, 1990	10
Moncton, City of	December 4, 1990	9
Moncton Airport Economic Development Board	December 4, 1990	9
Nationair	December 6, 1990	11
National Automobile, Aerospace, and Agricultural Implement Workers Union of Canada (CAW–Canada)	December 7, 1990	12
North West Geomatics	November 27, 1990	5
Nova Scotia Department of Transportation and Communications	December 5, 1990	10
Ottawa-Carleton Economic Development Corporation	November 21, 1990	2
Reid, Daryl, Member of the Legislative Assembly of Manitoba	November 30, 1990	8

NAME	DATE	ISSUE
Saskatchewan Aviation Council	November 29, 1990	7
Saskatchewan Department of Highways and Transportation	November 29, 1990	7
Saskatchewan Urban Municipalities Association	November 29, 1990	7
Société de promotion des Aéroports de Montréal (SOPRAM)	December 12, 1990	14
Tourism Industry Association of Nova Scotia	December 5, 1990	10
Tourism Regina	November 29, 1990	7
Trade Centre Ltd.	December 5, 1990	10
Transport 2000 Canada	December 7, 1990	12
Vancouver Board of Trade/World Trade Centre	November 26, 1990	4
Vancouver International Airport Authority	November 26, 1990	4
Winnipeg Chamber of Commerce	November 30, 1990	8
Yarmouth County Tourism Association	November 5, 1990	10

APPENDIX 2

LIST OF SUBMISSIONS

The following is a list of briefs, letters and submissions to the Committee from groups and individuals from whom the Committee could not receive personal testimony.

- Air BC
- Alberta Department of Transportation and Utilities
- Intair
- Norman Regional Development Corporation
- North West Saskatchewan Tourism Development Group
- Perimeter Airlines
- Transport 2000 Atlantic

APPENDIX 3

DISCUSSIONS HELD IN WASHINGTON, D.C.

The Committee travelled to Washington from December 12–14, 1990, and held discussions with the following:

- His Excellency Derek H. Burney, Canadian Ambassador to the United States
- Air Line Pilots Association International
- Air Transport Association
- Airport Operators Council International
- General Accounting Office
- National Air Carrier Association
- Professional Staff of the Sub–Committee on Aviation of the United States Senate Committee on Commerce, Science and Transportation
- United States Department of Transportation
- United States State Department
- U.S. Airports for Better International Air Service (USA–BIAS)

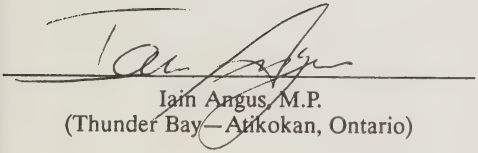
The Members of the Special Committee who have unanimously endorsed the Report are:



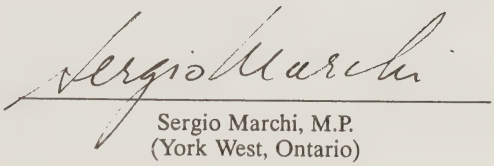
Robert Corbett, M.P.
(Fundy—Royal, New Brunswick)
Chairman



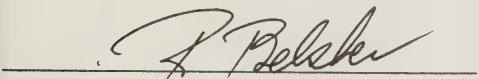
Ken Atkinson, M.P.
(St. Catharines, Ontario)
Vice-Chairman



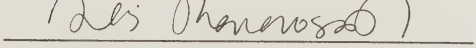
Iain Angus, M.P.
(Thunder Bay—Atikokan, Ontario)



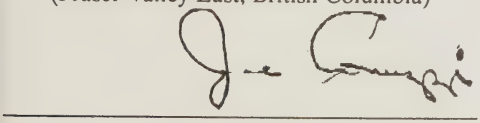
Sergio Marchi, M.P.
(York West, Ontario)



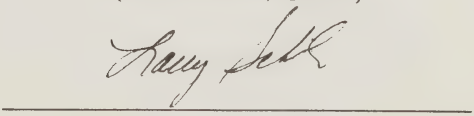
Ross Belsher, M.P.
(Fraser Valley East, British Columbia)



Denis Pronovost, M.P.
(Saint-Maurice, Québec)



Joe Comuzzi, M.P.
(Thunder Bay—Nipigon, Ontario)



Larry Schneider, M.P.
(Regina—Wascana, Saskatchewan)

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on Canada-United States Air Transport Services (*Issues Nos. 1 to 14 and Issue No. 15, which includes this Report*) is tabled.

Respectfully submitted,

ROBERT CORBETT,
Chairman.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 18, 1990
(26)

[*Text*]

The Special Committee on Canada–United States Air Transport Services met *in camera* at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 253–D Centre Block, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant. *From Robert Corbett's Office*: Jean–Paul Bureaud. *From Sergio Marchi's Office*: Bruce Murdock. *From the Department of Transport*: Margaret Penniston, Parliamentary Liaison Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

It was agreed, — That the Committee members' research staff and Margaret Penniston be permitted to attend the Committee's *in camera* meetings.

The Committee proceeded to the consideration of its draft report.

At 4:57 o'clock p.m., the Committee adjourned until 3:15 o'clock p.m. Wednesday, December 19, 1990.

WEDNESDAY, DECEMBER 19, 1990
(27)

The Special Committee on Canada–United States Air Transport Services met *in camera* at 3:20 o'clock p.m. this day, in Room 253–D Centre Block, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant. *From Robert Corbett's Office*: Jean-Paul Bureaud. *From Sergio Marchi's Office*: Bruce Murdock. *From the Department of Transport*: Margaret Penniston, Parliamentary Liaison Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

It was agreed, — That, following the adoption of the Draft Report, the Chairman be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the Draft Report.

The Committee resumed consideration of its draft report.

At 5:36 o'clock p.m., the Committee adjourned until 10:00 o'clock a.m. Thursday, December 20, 1990.

THURSDAY, DECEMBER 20, 1990
(28)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met *in camera* at 10:17 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Robert Corbett, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Robert Corbett, Sergio Marchi, Ken Monteith, Beth Phinney, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant. *From Robert Corbett's Office*: Jean-Paul Bureaud. *From Sergio Marchi's Office*: Bruce Murdock. *From Joe Comuzzi's Office*: Umberto De Pretto. *From the Department of Transport*: Margaret Penniston, Parliamentary Liaison Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

It was agreed, — That the Clerk of the Committee, in consultation with the Chairman, be authorized to hire the services of a French text editor during the period of December 19, 1990 to January 15, 1991, for a total amount not to exceed $3,000.00.

The Committee resumed consideration of its draft report.

It was agreed, by unanimous consent, — That the draft report, as amended, be adopted as the Committee's Report to the House and that the Chairman be instructed to present it to the House on Thursday, January 10, 1991.

It was agreed, — That the Committee print 2000 copies of its Report to the House.

At 3:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Tranquillo Marrocco
Clerk of the Committee

Le Comité examine une ébauche de rapport.

Par consentement unanime, il est convenu,—Que le projet de rapport modifié soit adopté et devienne ainsi le rapport final du Comité et que le président le présente à la Chambre jeudi le 10 janvier 1991.

Il est convenu,—Que le rapport du Comité soit tiré à 2000 exemplaires.

À 15 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Tranquillo Marrocco

Membres du Comité présents : Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Aussi présents : *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement* : John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant. *Du bureau de Robert Corbett* : Jean-Paul Bureaud. *Du bureau de Sergio Marchi* : Bruce Murdock. *Du ministère des Transports* : Margaret Penniston, agente de liaison avec le Parlement.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité étudie les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Il est convenu,—Que le président soit autorisé, une fois le rapport adopté, à y apporter les changements de forme (typographie, grammaire, orthographe) jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Le Comité examine une ébauche de rapport.

À 17 h 36, le Comité suspend ses travaux jusqu'au jeudi 20 décembre, à 10 heures.

LE JEUDI 20 DÉCEMBRE 1990
(28)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à huis clos aujourd'hui à 10 h 17, salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents : Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Robert Corbett, Sergio Marchi, Ken Monteith, Beth Phinney et Larry Schneider.

Aussi présents : *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement* : John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant. *Du bureau de Robert Corbett* : Jean-Paul Bureaud. *Du bureau de Sergio Marchi* : Bruce Murdock. *Du bureau de Joe Comuzzi* : Umberto De Pretto. *Du ministère des Transports* : Margaret Penniston, agente de liaison avec le Parlement.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité étudie les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Il est convenu,—Que le greffier, en consultation avec le président, soit autorisé à retenir les services d'un réviseur pour la version française, du 19 décembre au 15 janvier, l'allocation maximale tant de 3 000 $.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 18 DÉCEMBRE 1990
(26)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à huis clos aujourd'hui à 15 h 40, salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Membres du Comité présents : Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Robert Corbett, Sergio Marchi, Denis Pronovost et Larry Schneider.

Aussi présents : *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement* : John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant. *Du bureau de Robert Corbett*: Jean-Paul Bureaud. *Du bureau de Sergio Marchi* : Bruce Murdock. *Du ministère des Transports* : Margaret Penniston, agente de liaison avec le Parlement.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité étudie les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Il est convenu,—Que des collaborateurs de membres du Comité ainsi que Margaret Penniston assistent aux séances à huis clos.

Le Comité examine une ébauche de rapport.

À 16 h 57, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mercredi 19 décembre, à 15 h 15.

LE MERCREDI 19 DÉCEMBRE 1990
(27)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à huis clos aujourd'hui à 15 h 20, salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Robert Corbett (*président*).

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages s'y rapportant (*fascicules 1 à 14 inclusivement, et fascicule 15 qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président
ROBERT CORBETT

Les membres du Comité spécial qui ont souscrit à l'unanimité à ce rapport sont :



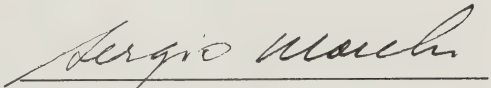
Robert Corbett, député
(Fundy—Royal, Nouveau-Brunswick)
Président



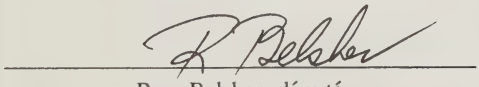
Ken Atkinson, député
(St. Catharines, Ontario)
Vice-président



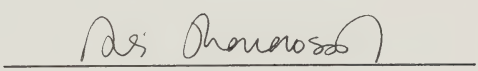
Iain Angus, député
(Thunder Bay—Atikokan, Ontario)



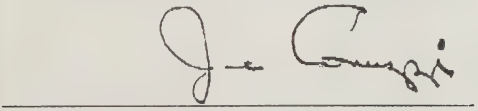
Sergio Marchi, député
(York-Ouest, Ontario)



Ross Belsher, député
(Fraser Valley-Est, Colombie-Britannique)



Denis Pronovost, député
(Saint-Maurice, Québec)



Joe Comuzzi, député
(Thunder Bay—Nipigon, Ontario)



Larry Schneider, député
(Regina—Wascana, Saskatchewan)

ANNEXE 3

ENTRETIENS À WASHINGTON (D.C.)

Le Comité s'est rendu à Washington du 12 au 14 décembre pour s'entretenir avec les personnes et groupes suivants:

- Son Excellence Derek H. Burney, ambassadeur du Canada aux États-Unis
- *Air Line Pilots Association International*
- *Air Transport Association*
- *Airport Operators Council International*
- Département d'État des États-Unis
- Département des transports des États-Unis
- *General Accounting Office*
- *National Air Carrier Association*
- Membres du personnel du Sous-comité de l'aviation du Comité du Sénat chargé du commerce, de la science et du transport
- *U.S. Airports for Better International Air Service (USA-BIAS)*

ANNEXE 2

LISTE DES MÉMOIRES

Liste des personnes et des organismes qui n'ayant pu témoigner, ont tenu à envoyer un exposé écrit au Comité.

- Air BC
- Intair
- Ministère des Transports et des Services publics de l'Alberta
- *Norman Regional Development Corporation*
- *North West Saskatchewan Tourism Development Group*
- *Perimeter Airlines*
- *Transport 2000 Atlantic*

NOM	DATE	FASCICULE
Office de développement économique d'Edmonton	28 novembre 1990	6
Reid, Daryl, député à l'Assemblée législative du Manitoba	30 novembre 1990	8
Société de développement économique d'Ottawa-Carleton	21 novembre 1990	2
Société de promotion des Aéroports de Montréal (SOPRAM)	12 décembre 1990	14
Syndicat canadien de la fonction publique, division du transport aérien	11 décembre 1990	13
Syndicat national des travailleurs et travailleuses de l'automobile, de l'aérospatiale et de l'outillage agricole du Canada (TCA Canada)	7 décembre 1990	12
Tourisme Edmonton	28 novembre 1990	6
Tourisme Régina	29 novembre 1990	7
Trade Centre Ltd.	5 décembre 1990	10
Transport 2000 Canada	7 décembre 1990	12
Ville d'Halifax	5 décembre 1990	10
Ville de Moncton	4 décembre 1990	9

NOM	DATE	FASCICULE
Fédération des travailleurs du Manitoba	30 novembre 1990	8
Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers	30 novembre 1990	8
Gouvernement local du district de Churchill	30 novembre 1990	8
Holm, John, député à l'Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse	5 décembre 1990	10
Intera Information Technologies	27 novembre 1990	5
Jettall Holdings	7 décembre 1990	12
Lang, Michael, pilote de ligne	7 décembre 1990	12
Lee, l'honorable Sheldon, ministre des Transports du Nouveau-Brunswick	4 décembre 1990	9
Lewis, l'honorable Doug, ministre des Transports	20 novembre 1990	1
Lignes aériennes Canadien International	26 novembre 1990	4
Lockyer, l'honorable James, ministre de la Justice du Nouveau-Brunswick	4 décembre 1990	9
McGuire Communications	5 décembre 1990	10
McInnes, l'honorable Donald P., ministre des Transports et des Communications de la Nouvelle-Écosse	5 décembre 1990	10
Ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan	29 novembre 1990	7
Ministère des Transports (Canada)	20 novembre 1990	1
Ministère des Transports et des Communications de la Nouvele-Écosse	5 décembre 1990	10
Nationair	6 décembre 1990	11
North West Geomatics	27 novembre 1990	5
Office de développement économique du Grand Moncton	4 décembre 1990	9

NOM	DATE	FASCICULE
Association touristique du comté de Yarmouth	5 décembre 1990	10
Bureau de commerce de Vancouver (*World Trade Centre*)	26 novembre 1990	4
Calgary Convention and Visitors Bureau	27 novembre 1990	5
Calm Air	30 novembre 1990	8
Canada 3000 Airlines	7 décembre 1990	12
Canadian Business Aircraft Association	21 novembre 1990	2
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives	7 décembre 1990	12
CanAir Cargo	7 décembre 1990	12
Chambre de commerce d'Edmonton	28 novembre 1990	6
Chambre de commerce de Winnipeg	30 novembre 1990	8
Chambre de commerce du Grand Moncton	4 décembre 1990	9
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain et le Conseil régional des transports de l'est du Québec	6 décembre 1990	11
Commission des transports des provinces atlantiques	4 décembre 1990	9
Conair Aviation	26 novembre 1990	4
Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton	4 décembre 1990	9
Conseil de l'aviation de l'Alberta	28 novembre 1990	6
Conseil de l'aviation de la Colombie-Britannique	26 novembre 1990	4
Conseil de l'aviation de la Saskatchewan	29 novembre 1990	7
Conseil économique du Nouveau-Brunswick	4 décembre 1990	9
Conseil régional des transports de l'est du Québec	6 décembre 1990	11
Driedger, l'honorable Albert, ministre de la Voirie et des Transports du Manitoba	30 novembre 1990	8

ANNEXE 1

LISTE DES TÉMOINS

NOM	DATE	FASCICULE
Administration de l'aéroport international de Vancouver	26 novembre 1990	4
Administration des aéroports régionaux d'Edmonton	28 novembre 1990	6
Administration des services aériens d'Edmonton	28 novembre 1990	6
Administration des transports de Calgary	27 novembre 1990	5
Administration du Centre des congrès d'Edmonton	28 novembre 1990	6
Air Canada	6 décembre 1990	11
Air Charter Systems	6 décembre 1990	11
Air Manitoba	30 novembre 1990	8
Air Nova	5 décembre 1990	10
Air Transat	6 décembre 1990	11
Air Transport Association of Canada	11 décembre 1990	13
Alliance canadienne des association touristiques	11 décembre 1990	13
Association canadienne des entreprises de géomatique	20 novembre 1990	1
Association canadienne des pilotes de ligne	7 décembre 1990	12
Association canadienne des voyagistes	7 décembre 1990	12
Association canadienne du contrôle du trafic aérien	22 novembre 1990	3
Association de tourisme de la Nouvelle-Écosse	5 décembre 1990	10
Association des municipalités urbaines de la Saskatchewan	29 novembre 1990	7
Association des transitaires internationaux canadiens	7 décembre 1990	12
Association des voyageurs de commerce du Canada	5 décembre 1990	10
Association hôtelière d'Halifax	5 décembre 1990	10
Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronomique	20 novembre 1990	1

V. CONCLUSION

Pratiquement tous les témoins ont déclaré que le statu quo n'était plus acceptable. Ils ont reconnu qu'il fallait des changements afin d'améliorer les liaisons aériennes transfrontalières et d'en établir de nouvelles, de stimuler les investissements et le tourisme, et de profiter des possibilités que présente l'Accord de libre-échange. De plus, certains ont noté qu'il se dessinait une mondialisation des sociétés aériennes et qu'il fallait donc que nos transporteurs nationaux soient en mesure d'y faire face. La plupart ont reconnu que la négociation d'une entente plus ouverte s'imposait.

Toutefois, bon nombre de ces mêmes témoins ont indiqué qu'ils n'étaient pas certains que nos deux transporteurs nationaux fussent en mesure de rivaliser avec leurs concurrents et de vraiment réussir à survivre à cette transition vers une plus grande ouverture des espaces aériens et une mondialisation des marchés du transport aérien. Pour parler franchement, nous n'en sommes pas certains nous non plus. Toutefois, avec les objectifs et garanties que nous proposons, nous croyons être parvenus à établir un équilibre juste et raisonnable entre les intérêts du public et les besoins des transporteurs.

Le cabotage a été une question particulièrement épineuse. Nous convenons avec bon nombre des témoins que si l'on accorde des droits de cabotage aux transporteurs américains, on risque de porter un coup fatal à nos lignes aériennes. Nous ne pensons donc pas que le cabotage soit dans l'intérêt du Canada. Nous avons cependant dit que le gouvernement doit jouir de la plus grande marge de manoeuvre et que des droits limités de cabotage pour nos transporteurs peuvent être à notre avantage dans ces négociations.

Dans les circonstances, nous croyons que nous n'avons réellement pas le choix et que nous devons aller de l'avant avec ces négociations. Le gouvernement aura la tâche difficile de négocier une entente qui créera un équilibre entre ces intérêts divergents. Nous nous rendons compte que les négociations devront aboutir à un partage équitable des possibilités et des avantages entre nos deux pays. Nous reconnaissons aussi qu'il ne s'agit pas là d'une mince tâche, mais le résultat de cette entreprise pourrait fort bien déterminer la force et la stabilité futures de l'industrie canadienne du transport aérien.

21. **Que les normes rigoureuses en matière de sécurité en vigueur dans notre pays ne soient pas abaissées.**

Plusieurs témoins ont soulevé une autre question liée à la sécurité qui mérite selon nous d'être commentée. Il s'agit de la nécessité de s'assurer que les systèmes de navigation aérienne utilisés autour des aéroports canadiens achalandés soient en mesure de s'occuper de l'inévitable accroissement du trafic qu'entraînera l'adoption d'un nouveau régime sur les services aériens transfrontaliers. Par conséquent, nous recommandons :

22. **Que le gouvernement s'assure que les installations de navigation aérienne requises soient en place pour prendre en charge le trafic aérien accru qui résultera de la signature d'une nouvelle entente canado-américaine sur le transport aérien.**

D. COOPÉRATION DES TRANSPORTEURS

Des représentants des deux transporteurs nationaux ont présenté des mémoires importants et utiles au Comité. Nous reconnaissons que ces deux sociétés doivent se concurrencer sur les marchés national et transnational, mais nous avons été consternés de constater le fossé qui existe entre leurs opinions respectives. Nous ne croyons pas que ces divergences d'opinions, si elles persistent, auront un effet très positif sur les négociations. Nous croyons que les deux principaux transporteurs canadiens devraient mettre de côté leurs instincts compétitifs et essayer de s'entendre sur une position unique. Par conséquent, nous recommandons :

23. **Que la société Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International déploient tous les efforts possibles afin d'adopter une même position sur les principales questions à négocier afin de permettre au gouvernement de mettre au point une stratégie de négociation cohérente.**

19. Que le gouvernement permette à un représentant du mouvement syndical, choisi par les organisations syndicales concernées, d'assister à titre d'observateur aux prochaines négociations sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Les cinq provinces qui ont présenté des mémoires au Comité ont souligné l'importance de poursuivre les consultations relatives aux prochaines négociations. Elles estiment qu'il est essentiel de procéder ainsi afin de s'assurer que l'on tient compte des intérêts des régions. Nous sommes d'accord avec ce point de vue et nous recommandons :

20. Que le gouvernement continue à consulter les provinces lors des négociations canado-américaines.

B. LA QUESTION DE L'EUROPE

En 1992, les pays membres de la Communauté économique européenne formeront une union douanière. Il est donc probable que ce soit alors la Communauté plutôt que ses divers États-membres qui se chargent de négocier des ententes bilatérales sur les services aériens avec d'autres pays. La Communauté disposera de pouvoirs importants et on ne sait trop si elle considérera les déplacements aériens à l'intérieur de l'Europe comme une forme de cabotage.

Il ne fait pas de doute que les Européens suivront attentivement le déroulement des négociations canado-américaines et voudront en connaître les résultats. D'un autre côté, nos négociateurs doivent être conscients que l'Europe constitue aussi un facteur dans ces négociations. Le Comité ne peut qu'exprimer son regret de ne pas avoir pu explorer davantage cette question. Toutefois, nous exhortons le gouvernement à tenir compte de cette dimension puisqu'il est possible qu'une nouvelle entente canado-américaine sur les services aériens serve ensuite de modèle pour les ententes que nous conclurons dans l'avenir avec d'autres pays.

C. LA SÉCURITÉ

La sécurité est sacrée. Le Comité se rend compte que les négociations canado-américaines portent sur une entente commerciale et que la sécurité ne fait pas partie de son mandat. Cependant, nous voulons signaler que plusieurs témoins ont mentionné les coûts qu'ils devaient assumer afin de respecter les normes rigoureuses de sécurité en vigueur dans notre pays. Ils ont aussi laissé entendre que les exigences réglementaires américaines n'étaient pas aussi strictes dans certains secteurs et qu'une forme d'harmonisation devrait être envisagée. Nous comprenons cet argument, mais nous sommes d'avis qu'il ne faudrait pas que cette harmonisation entraîne un abaissement de nos normes. Par conséquent, nous voulons recommander :

IV. AUTRES QUESTIONS

A. STATUT D'OBSERVATEUR ET CONSULTATION

Jusqu'à maintenant, les fonctionnaires et les sociétés aériennes ont toujours constitué les principaux intervenants dans les négociations bilatérales relatives aux services aériens. Ces négociations ont pratiquement toujours été tenues à huis clos et sans consultation officielle ou participation réelle du public. De plus, certains ont commencé à croire que ce sont en fin de compte les intérêts des transporteurs qui l'emportent sur ceux des voyageurs et du public.

Un bon nombre des témoins qui ont félicité le gouvernement d'avoir organisé des audiences publiques ont aussi déclaré que cette mesure constituait un bon début, mais qu'il fallait continuer à faire participer les gens au processus. Pour ce faire, ils ont proposé de permettre à certaines personnes nommées ou désignées à cette fin d'assister aux négociations à titre d'observateurs. Certains sont même allés jusqu'à exiger que cette ou ces personnes fassent partie de l'équipe de négociation.

Nous sommes d'avis que l'équipe de négociation ne peut être très nombreuse et qu'un trop grand nombre d'observateurs rendrait le processus compliqué et difficile. Nous savons que dans le passé nos deux transporteurs nationaux ont assisté aux négociations bilatérales à titre d'observateurs. Nous souhaitons que cette habitude soit maintenue lors des prochaines négociations et pensons que d'autres parties intéressées pourraient aussi y assister à titre d'observateurs. Il faut signaler qu'aux États-Unis, on accorde depuis longtemps le statut d'observateur aux compagnies aériennes ainsi qu'aux groupes communautaires et aux syndicats.

On a porté à l'attention du Comité que les principales collectivités qui possédaient un aéroport ont formé une organisation baptisée *The Association of Canadian Airport Communities* (Association des collectivités aéroportuaires canadiennes). Nous croyons qu'un représentant de cette association devrait pouvoir assister aux négociations à titre d'observateur. Par conséquent, nous recommandons :

18. Que le gouvernement accorde le statut d'observateur à un représentant de l'*Association of Canadian Airport Communities* pour les négociations canado-américaines qui se tiendront bientôt sur les services aériens.

Les représentants des organisations syndicales du secteur aérien ont insisté auprès du Comité pour qu'il recommande la présence d'un de leurs représentants à titre d'observateur. Tout en reconnaissant qu'il doit y avoir des limites à la taille de l'équipe de négociation, le Comité admet que l'importance de ces négociations et de leurs répercussions sur l'industrie des transports aériens canadiens justifie la présence des syndicats. Il recommande donc :

parce qu'il en coûte plus cher de se conformer aux règlements canadiens et deuxièmement, parce que les entreprises américaines ont accès à des avions militaires excédentaires peu coûteux.

Nous aurions aimé entendre davantage de représentants de l'industrie des services spécialisés. On a porté à l'attention du Comité que Transports Canada était en train de terminer une analyse et un rapport qui permettront de savoir ce que ce secteur pense de l'adoption d'un régime d'ouverture des espaces aériens pour l'ensemble des services aériens spécialisés. Dans ces circonstances, nous croyons que nous ne pouvons pas à ce moment-ci conclure quoi que ce soit concernant les négociations relatives aux services aériens. Toutefois, nous nous rendons compte que s'il y a des négociations à ce sujet, elles devraient être séparées des négociations principales. Tout nouveau régime devrait certainement faire partie de l'entente globale sur les avantages économiques.

F. LES AVIONS D'AFFAIRES

Comme dans le cas des services spécialisés, les déplacements transfrontaliers d'avions d'affaires privés ne sont régis par aucune entente bilatérale officielle. Un représentant de ce secteur a déclaré au Comité que les avions d'affaires canadiens disposaient de droits de cabotage complets aux États-Unis tandis que les avions américains ne bénéficiaient pas de ce privilège au Canada en raison des règlements douaniers de notre pays. On a donc exhorté le Comité à s'assurer que les négociations fassent disparaître cette anomalie et que toute nouvelle entente permette la libre circulation des avions d'affaires privés dans chacun des deux pays.

Le Comité a pris note de cette absence de réciprocité et recommande donc :

17. Que le gouvernement envisage, dans le cadre de la négociation d'une nouvelle entente bilatérale, de permettre le libre déplacement des avions d'affaires canadiens et américains dans les deux pays.

Canada ou des États-Unis. (Par exemple, un transporteur pourrait se rendre de Toronto à une ville américaine de moins d'un million d'habitants à condition d'utiliser le *Toronto Island Airport*.)

Il semble que l'entente sur les services régionaux, locaux et de troisième niveau fonctionne bien. En effet, quelques témoins ont laissé entendre que cette entente pourrait être intégrée à un éventuel nouveau régime sous forme de mécanisme-modèle permettant de garantir que les transporteurs s'adapteront et réagiront aux changements rapides que connaît le marché transfrontalier. Toutefois, certains témoins qui ont abordé cette question ont bien proposé que quelques-uns des critères soient assouplis ou éliminés afin de permettre aux transporteurs d'étendre leurs services et d'en offrir de nouveaux en vertu du processus d'autorisation automatique.

Ici encore, il nous semble que cette entente sera incluse dans les négociations concernant une nouvelle entente sur les services aériens réguliers. Il est certain que les possibilités et avantages attribuables à ces services feront partie de l'entente globale. Par conséquent, les conclusions du Comité concernant les services aériens réguliers s'appliquent aussi dans l'ensemble à ces services.

E. LES SERVICES SPÉCIALISÉS

Les services aériens spécialisés n'ont pas fait l'objet d'une entente transfrontalière officielle. Dans l'ensemble, les transporteurs canadiens ou américains ne peuvent offrir des services sur le marché voisin que si aucun transporteur national ne peut les offrir — c'est ce que certains appellent la politique du droit de préférence. Ces services spécialisés incluent l'entraînement aérien, l'inspection aérienne, la construction à l'aide d'avions, la lutte aérienne contre les feux de forêt, les épandages aériens, la publicité aérienne, la lutte aérienne contre les incendies, les excursions aériennes, l'aérophotogrammétrie, les modifications des conditions météorologiques, le remorquage de planeurs, l'héliportage, le saut en parachute et le transport aérien d'organes humains.

Le Comité a entendu des représentants des services d'aérophotogrammétrie. Ils étaient tous enthousiasmés par l'idée d'un régime d'ouverture des espaces aériens. Ils ont toutefois lancé un avertissement important. En effet, selon eux, il en coûte plus cher aux entreprises canadiennes de se conformer au régime réglementaire du Canada qu'il n'en coûte à leurs concurrents américains aux États-Unis. La plupart ont souligné qu'ils n'accepteraient le régime d'ouverture des espaces aériens que si l'on procédait à une certaine harmonisation des exigences réglementaires canadiennes et américaines. Ils ont demandé que les négociations sur les services spécialisés soient séparées des négociations principales et certains ont proposé que des négociations distinctes soient menées pour chaque spécialité.

Le Comité reçut aussi un représentant des services de lutte aérienne contre les incendies. Ce témoin favorisait le statu quo pour deux raisons principales. Premièrement,

Lee, ministre des Transports du Nouveau-Brunswick et l'honorable James Lockyer, ministre de la Justice, lors de leur témoignage devant le Comité.

Étant donné que beaucoup de marchandises sont transportées à bord des avions de passagers réguliers, le Comité ne croit pas qu'il soit possible d'isoler les services de transport de marchandises et de messageries de l'ensemble des possibilités et avantages économiques qui seront finalement négociés. Toutefois, nous sommes d'avis qu'il devrait être possible de séparer les négociations relatives aux services de messageries et de transport exclusif de marchandises des négociations principales, et de leur accorder la priorité (surtout si les autres achoppent). Par conséquent, le Comité recommande :

16. Que le gouvernement envisage de séparer les négociations relatives aux services de messageries et de transport exclusif de marchandises des négociations principales, et de les mener de façon accélérée.

D. SERVICES RÉGIONAUX, LOCAUX ET DE TROISIÈME NIVEAU

Le Canada et les États-Unis ont conclu en 1984 un quatrième accord de services aériens ayant essentiellement pour objet un nouveau régime de réglementation propre à favoriser l'accroissement des services transfrontières régionaux, locaux et de troisième niveau (l'accord RLCS).

En vertu de cet accord, les services proposés par des transporteurs canadiens et américains ont automatiquement droit aux itinéraires transfrontaliers s'ils satisfont aux critères suivants :

- ils desservent des villes qui ne se trouvent pas sur les itinéraires déjà négociés;
- la population d'au moins une des agglomérations métropolitaines doit être inférieure à 500 000 habitants au Canada, ou à un million d'habitants aux États-Unis;
- la distances entre les villes ne dépasse pas 400 milles terrestres dans le Canada central et les États-Unis, et 600 milles dans les autres parties des deux pays (le Canada central est défini comme étant la partie située à l'est de Thunder Bay et à l'ouest de la ville de Québec); et
- les aéronefs ont 60 sièges ou moins.

Les deux gouvernements ont convenu d'examiner chaque année les services qui ne satisfont pas aux critères, et un certain pouvoir discrétionnaire est laissé au ministre pour l'approbation des services en question. Par ailleurs, les compagnies aériennes peuvent desservir les villes englobées dans les accords antérieurs dans la mesure où leurs services respectent les critères susmentionnés et sont fournis à partir d'un aéroport secondaire du

B. SERVICES NON RÉGULIERS (VOLS NOLISÉS)

Comme nous l'avons déjà mentionné, une entente distincte sur les services aériens non réguliers fut conclue en 1974. En 1989, les vols nolisés représentaient 18 p. 100 de l'ensemble des services transfrontaliers, et les transporteurs canadiens en accaparaient 96 p. 100. Lors de nos audiences, seules les trois compagnies d'affrétage aérien qui ont témoigné ont élaboré sur le sujet, et dans l'ensemble, elles étaient favorables à l'ouverture graduelle des espaces aériens, sous réserve de certaines garanties.

Il ne fait aucun doute que les négociations porteront surtout sur les services aériens réguliers, mais les affréteurs canadiens qui offrent des vols nolisés fréquents vers les destinations-soleil américaines les plus populaires seront inévitablement inclus dans ce groupe. Ce que nous avons dit au sujet des options de négociation et des garanties à l'égard des services réguliers vaut donc aussi pour les vols nolisés.

C. SERVICES DE MESSAGERIES ET DE TRANSPORT EXCLUSIF DE MARCHANDISES

Les services de messageries (lettres et petits colis) et de transport exclusif de marchandises sont régis par l'échange de notes de 1966 qui accompagnait l'entente sur les services aériens réguliers. Il faut signaler que trois types de services de messageries et de transport exclusif de marchandises sont offerts par les lignes aériennes. Sur les vols réguliers, les marchandises peuvent être transportées dans la soute d'appareils assurant le transport des passagers ou dans des avions mixtes (transportant des marchandises dans la soute à bagages et dans des compartiments aménagés dans la cabine des passagers). Enfin, ces services peuvent aussi être offerts à l'aide d'un avion-cargo servant exclusivement à cette fin.

Tous les témoins qui ont traité de ce type de services jugeaient que le statu quo constituait une solution démodée et restrictive. Certains préconisaient une libéralisation en fonction de routes précises tandis que d'autres étaient en faveur d'un régime complet d'ouverture des espaces aériens pour le transport exclusif des marchandises. En ce qui concerne le cabotage, la plupart étaient inquiets de son incidence sur le marché canadien et ne lui étaient donc pas favorables. De plus, plusieurs témoins ont souligné que les négociations relatives à une entente sur les services de messageries et de transport exclusif de marchandises devraient être séparées des négociations principales visant à conclure une entente sur les services aériens réguliers, et être menées de façon accélérée.

Tous ces arguments ont été défendus d'une manière enthousiaste et énergique par l'ensemble des témoins que le Comité a entendus à Moncton. Ces témoins étaient d'ailleurs d'avis que cette ville est promise à un grand avenir à titre de plaque tournante importante pour le transport des marchandises et les liaisons transfrontalières. Ce point de vue a été exprimé d'une façon on ne peut plus stimulante et intéressante par l'honorable Sheldon

le plan de la concurrence, les transporteurs américains doivent aussi assumer des frais beaucoup moins élevés, ce qui leur donne une bonne longueur d'avance sur leurs concurrents canadiens du marché des services transfrontaliers.

Les témoins ont cité, entre autres exemples de frais d'exploitation supérieurs, les taxes sur le carburant, les frais de location, les frais aux utilisateurs, le coût supérieur des télécommunications, un fardeau fiscal plus lourd en raison des taux de dépréciation plus faibles, le coût élevé de la main-d'oeuvre et les taux d'intérêt et de change désavantageux à l'achat de matériel fabriqué aux États-Unis. Certains de ces facteurs, notamment les taux d'intérêt et de change, débordent nettement la portée de notre étude. Beaucoup de témoins l'ont reconnu et ont plutôt insisté sur le loyer de l'argent, les taxes sur le carburant et les frais aux usagers, sans oublier la hausse de leur fardeau fiscal attribuable au taux plus faible de dépréciation du matériel. Ces témoins étaient tous convaincus que si l'on ne trouve pas un moyen de compenser ces divers facteurs, la libéralisation du marché mettra les transporteurs aériens canadiens dans une situation extrêmement précaire.

Le Comité convient qu'un examen approfondi de ces questions s'impose. Il sait aussi que le problème ayant ses racines au Canada même, il ne saurait être réglé au cours des négociations. D'ailleurs, la plupart de ces questions sont de la compétence du ministre des Finances plutôt que de celle du ministre des Transports. Le Comité reconnaît de plus que les difficultés de l'industrie des transports nécessiteront peut-être des mesures exceptionnelles dont la mise au point sera longue. Il convient donc avec les témoins que l'étude de ces désavantages ne devrait pas retarder le début des négociations, mais que les deux devraient plutôt être menées de front. Pour cette raison, le Comité recommande :

15. Que le gouvernement accorde la priorité à l'établissement de règles de jeu équitables afin que les transporteurs aériens canadiens puissent lutter sur un pied d'égalité.

e) Propriété étrangère

Selon plusieurs témoins, nos transporteurs nationaux pourraient avoir du mal à être concurrentiels et prospères sous un nouveau régime sans une infusion importante de capitaux et la formation d'alliances avec des transporteurs américains. Ces témoins doutaient que la limite de 25 p. 100 imposée à l'égard de la propriété étrangère soit assez élevée pour rendre possible l'apport des capitaux nécessaires, et ils sont allés jusqu'à proposer de la porter à 49 p. 100, en soutenant que cela pourrait constituer une garantie de protection, puisque ces transfusions de capitaux et ces alliances contribueraient à assurer la survie de nos deux transporteurs nationaux dans les marchés continental et international.

Comme l'examen du plafond imposé à la propriété étrangère déborde le cadre de notre mandat, nous n'entendons pas nous étendre sur le sujet. Nous tenons cependant à signaler que la même limite est en vigueur aux États-Unis et qu'il faudra probablement se pencher un jour sur cette question—comme le font déjà les Américains.

règles devaient expirer à la fin de 1990, et le département des Transports des États-Unis songe à les réviser. Nos témoins ont insisté sur la nécessité de les maintenir afin de prévenir toute discrimination contre les transporteurs canadiens dans le marché des services transfrontaliers. Le Comité est du même avis et recommande :

13. Que la nouvelle entente bilatérale sur les services aériens comporte une disposition prévoyant le maintien des règles qui interdisent actuellement le favoritisme et la discrimination dans l'utilisation des systèmes de réservation informatisée.

v. La pratique de prix abusivement bas

Tout en réclamant un assouplissement des règles relatives à l'établissement des prix, certains témoins ont avoué craindre que les concurrents américains dans le marché des services transfrontaliers, forts de leur taille et de leurs recettes gigantesques, ne se permettent de pratiquer des prix abusivement bas pour acculer des concurrents canadiens à la faillite. Pour la plupart d'entre eux, ce risque était bien réel et devait être abordé aux négociations. D'autres estimaient que le meilleur moyen de régler ce problème était d'instituer un régime dit du «double rejet» en vertu duquel seuls les tarifs rejetés par les deux pays seraient interdits. Le régime actuel prévoit le simple rejet, c'est-à-dire qu'il suffit qu'un des deux pays rejette un tarif pour qu'il soit interdit.

Le Comité convient que dans le marché des services transfrontaliers, les transporteurs devraient jouir d'une absolue liberté dans l'établissement de leurs prix. Cependant, s'il craint autant que les témoins d'éventuelles pratiques abusives à ce chapitre, il n'est pas pour autant persuadé qu'un régime de double rejet suffirait à mettre nos transporteurs à l'abri. Le Comité croit nécessaire de trouver une autre solution et il a trouvé ingénieuse la suggestion proposant la création d'une «zone libre» à l'intérieur de laquelle tous les tarifs seraient automatiquement approuvés. Autrement dit, des tarifs mini-max seraient déterminés par l'organisme national compétent et les transporteurs seraient autorisés à répartir leurs tarifs à l'intérieur de la marge ainsi déterminée. Le Comité recommande donc :

14. Que le gouvernement négocie l'établissement, dans la nouvelle entente bilatérale, d'un mécanisme permettant de protéger les transporteurs canadiens contre la pratique de prix abusivement bas.

d) Les coûts d'exploitation

Le Comité a fréquemment entendu les témoins affirmer que les coûts d'exploitation des transporteurs canadiens sont plus élevés que ceux des grandes compagnies aériennes américaines, c'est-à-dire qu'abstraction faite des avantages que leur taille leur confère sur

de réduire l'écart qui sépare actuellement les transporteurs des deux pays au chapitre des recettes. Quoi qu'il en soit, comme nous l'avons dit plus haut, nous espérons que notre équipe de négociation étudiera la possibilité d'obtenir des droits de cabotage exclusifs pour nos transporteurs canadiens.

iii. Les droits de la cinquième liberté

Les droits de la cinquième liberté confèrent le privilège de transporter des passagers, du courrier et des marchandises d'un pays étranger à un autre. Par exemple, le vol Vancouver—Los Angeles—Mexico de la société Lignes aériennes Canadien aurait le droit de prendre, à Los Angeles, des passagers, du courrier ou des marchandises à destination d'une autre ville américaine. Selon certains témoins, le fait de conférer ces droits aux transporteurs canadiens pourrait contribuer à rétablir l'équilibre sur le plan de la concurrence en rendant possible toute une gamme de nouvelles liaisons aériennes internationales, ce qui profiterait surtout aux compagnies canadiennes, car l'exercice des droits de la cinquième liberté ailleurs qu'au Canada ne présente pas, semble-t-il, beaucoup d'intérêt pour les transporteurs américains.

Nous pensons donc que les droits de la cinquième liberté pourraient profiter aux transporteurs canadiens. Nous recommandons en conséquence :

12. Que l'on examine attentivement la possibilité de négocier les droits de la cinquième liberté pour nos transporteurs comme une mesure de protection commerciale afin de retirer d'une nouvelle entente notre juste part de recettes.

iv. Les systèmes de réservation informatisée (SRI)

Quelques témoins ont affirmé que les SRI constituent probablement l'outil de commercialisation le plus puissant. Ces systèmes sont très perfectionnés, puisqu'ils permettent à plusieurs compagnies aériennes d'afficher en même temps l'horaire de leurs vols, leurs prix et d'autres détails sur leurs services sur des écrans installés chez les agents de voyage. Il n'y a qu'un seul SRI au Canada; il est contrôlé par Air Canada et les Lignes aériennes Canadien. Il en existe quelques-uns aux É.-U. sous le contrôle de transporteurs géants. Comme il est très coûteux d'installer un SRI et de le vendre aux agents de voyage, il est pratiquement impossible à un nouveau venu de créer son propre système. Il lui faut donc payer des frais pour avoir accès à un SRI et payer pour chacun des vols réservés à l'aide du système. En outre, les agents de voyage ont tendance à prendre des billets avec le transporteur à qui appartient le SRI. Dans le métier, on appelle çà l'effet de halo.

Au départ, on craignait que les transporteurs dotés de SRI ne fassent du tort aux compagnies aériennes qui payaient pour avoir accès au système. Le gouvernement américain a donc établi des règles afin d'empêcher le favoritisme ou la discrimination. Ces

s'envolant des États-Unis vers notre pays, en raison du nombre élevé de grands aéroports américains d'où le Canada reçoit fret et passagers, et du fait que la plupart des transporteurs américains ne vont pas au-delà des portes d'accès au territoire canadien. Il semble donc que le fait d'instaurer le prédédouanement des passagers et des marchandises à destination du Canada dans quelques grands aéroports américains ne serait pas tellement avantageux pour nos transporteurs. Le Comité estime toutefois que la question du prédédouanement et l'idée d'améliorer les services de postdédouanement, notamment au moyen de la formule des «portes rouges/portes vertes», méritent qu'on s'y attarde. Il recommande donc :

11. Que le gouvernement songe à établir des services de prédédouanement canadiens dans certains grands aéroports américains, notamment ceux de New York, de Chicago et de Los Angeles, et à étudier, de concert avec le gouvernement américain, l'opportunité d'appliquer le principe dit des «portes rouges/portes vertes».

ii. Le cabotage

Comme nous l'avons déjà mentionné, la question du cabotage a été fort controversée lors de nos séances. Le Comité a décidé de ne se prononcer ni pour ni contre son inscription sur la liste des points à négocier. Cela dit, il a écouté avec un intérêt particulier les témoins qui ont laissé entendre que le fait d'accorder aux transporteurs canadiens des droits de cabotage limités serait un moyen de compenser l'avantage dont jouissent les transporteurs américains sur le plan de la concurrence dans le marché des services transfrontaliers. Par cabotage limité, on entend la possibilité pour les transporteurs canadiens de prendre, à des points intermédiaires sur des routes transfrontalières, des passagers américains se dirigeant vers une destination aux États-Unis. Par exemple, la société Lignes aériennes Canadien International aurait le droit de prendre des passagers ou des marchandises sur sa route Vancouver—San Francisco—San Diego. Avec des droits de cabotage «intégraux», nos deux transporteurs nationaux pourraient transporter, à l'intérieur du territoire américain, des marchandises et des passagers en provenance et à destination de n'importe quel endroit des États-Unis.

Le Comité tient à souligner que sur ce point important, nos deux transporteurs nationaux étaient en désaccord. Les Lignes aériennes Canadien International ont vigoureusement soutenu qu'à leur avis, le cabotage dans le marché des services transfrontaliers ne comportait aucun avantage pour eux, quel que soit l'angle sous lequel on l'envisage, pour la simple raison que le marché intérieur américain était trop étroitement contrôlé et dominé par les grands transporteurs américains. Pour sa part, Air Canada demandait que l'on examine, à tout le moins, la possibilité de prévoir dans toute nouvelle entente sur les services aériens un échange limité de droits de cabotage.

Quoique les Lignes aériennes Canadien soient tout à fait opposées au cabotage, même limité, l'idée de l'autoriser jusqu'à un certain point à titre de mesure de protection commerciale présente, aux yeux du Comité, un certain intérêt. Ce pourrait être un moyen

congestion. Plusieurs témoins l'ont mentionné et ont souligné qu'il fallait mettre sur pied l'infrastructure aéroportuaire nécessaire pour absorber l'augmentation du trafic transfrontalier qu'une nouvelle entente entraînerait inévitablement. Le Comité sait que le gouvernement prend des mesures pour remédier à la situation à ces deux aéroports, mais la question lui semble être d'une telle importance qu'il souhaite recommander :

9. Que le gouvernement prenne les mesures nécessaires pour moderniser l'infrastructure aéroportuaire canadienne afin de pouvoir absorber la hausse du trafic qui découlerait de l'adoption d'un nouveau régime de services transfrontaliers.

c) Garanties sur le plan commercial

i. Le prédédouanement

De nombreux témoins ont reconnu que le prédédouanement conférait aux transporteurs américains un avantage considérable mais les compagnies aériennes elles-mêmes ont hésité à en recommander l'abolition. Tous les témoins ont reconnu le côté pratique de ce service (en effet, le postdédouanement congestionne les aéroports américains) et sa popularité chez les Canadiens.

C'est là une question très délicate. Nous savons que le public apprécie le côté pratique du prédédouanement. Mais il a procuré des avantages commerciaux importants aux transporteurs américains et a contribué sans aucun doute au déséquilibre actuel des revenus. En conséquence, nous croyons que lors de la mise au point de sa stratégie, le gouvernement doit revoir la question et décider s'il y a lieu de continuer ou d'éliminer le prédédouanement. Nous recommandons donc :

10. Que le Canada étudie s'il y a lieu de maintenir le prédédouanement et, si oui, que les avantages qu'en retirent les transporteurs américains soient repayés d'une façon ou d'une autre.

Plusieurs témoins ont proposé, en guise de solution de rechange à l'élimination du prédédouanement, que le Canada établisse des services similaires dans les grands aéroports américains. D'autres proposaient d'améliorer et de rationaliser les services de postdédouanement dans les deux pays et, notamment, d'étudier la méthode de dédouanement dite des «portes rouges/portes vertes» utilisée en Europe. Selon ce système, le voyageur a le choix : il n'a rien à déclarer, il franchit la porte verte; il a quelque chose à déclarer, il se dirige alors vers la porte rouge où se tiennent les préposés. Quelques-uns sont même allés jusqu'à recommander de songer à instaurer un système continental de dédouanement, c'est-à-dire d'unir les services des douanes des deux pays.

Cette idée est lourde de conséquences. Il n'est pas exclu qu'on l'examine un jour, mais nous n'estimons pas indiqué d'en traiter dans le présent rapport. Les témoins n'ont pas insisté outre mesure pour que le Canada prédédouane les marchandises et les passagers

5. **Que l'on songe à prévoir dans l'entente une date d'expiration;**

6. **Que l'on étudie la possibilité d'établir un mécanisme permettant d'exploiter promptement les occasions de plus en plus nombreuses d'innover dans les services transfrontaliers; et**

7. **Que l'on envisage d'instaurer un mécanisme d'application graduelle fondé sur une formule de partage des marchés ou basé sur le nombre de places sur les avions.**

b) Garanties à l'égard des opérations

Plusieurs témoins, dont l'ensemble des compagnies aériennes, se sont dits vivement préoccupés par la question de l'accès aux grands aéroports américains. Les transporteurs canadiens ne pourront offrir des services compétitifs dans de nouveaux marchés que s'ils ont accès aux installations aéroportuaires essentielles, comme les créneaux d'atterrissage et de décollage, les portes d'embarquement des passagers, les guichets de vente des billets et les services de manutention des bagages. Dans la plupart des grands aéroports américains, les installations appartiennent aux principaux transporteurs ou sont sous leur contrôle. Un témoin a fait remarquer que d'après un rapport récent du *General Accounting Office (GAO)* des États-Unis, 88 p. 100 des portes d'embarquement dans les 66 aéroports principaux du pays sont louées aux compagnies aériennes, dont la plupart s'en réservent l'usage exclusif. En outre, 87 p. 100 des portes d'embarquement louées dans les moyens et grands aéroports américains le sont à long terme.

Quant aux créneaux, ils sont, eux aussi, contrôlés par les grands transporteurs aux heures de grande affluence. En général, les créneaux supplémentaires sont attribués par tirage au sort, auquel cas l'inscription au tirage coûte, au bas mot, plus d'un million de dollars US, ou leurs détenteurs se les revendent, ce qui exclut les nouveaux venus. De plus, la règle visant les aéroports à circulation intense limite le nombre de créneaux dans quatre aéroports des États-Unis—LaGuardia, Kennedy, Chicago (O'Hare) et Washington National.

Les témoins ont insisté sur le fait que ces restrictions réduiraient considérablement l'aptitude de nos transporteurs à pénétrer le marché ou à étendre leurs services. Ils ont soutenu que l'accès égal et équitable aux grands aéroports américains doit être l'une des principales conditions préalables à la conclusion de toute nouvelle entente. Le Comité partage cet avis, car il voit dans l'égalité d'accès une autre mesure de protection essentielle à inclure dans toute nouvelle entente. Il recommande donc :

8. **Que la nouvelle entente sur les services aériens garantisse aux transporteurs canadiens un accès égal et concurrentiel aux installations essentielles dans les aéroports américains.**

Le Comité estime que la réciprocité dans l'utilisation des installations aéroportuaires essentielles est nécessaire, et il sait bien que l'Aéroport international Pearson et, dans une moindre mesure, ceux de Vancouver et de Dorval éprouvent un grave problème de

3. Garanties

a) Application graduelle de l'entente

Dans sa déclaration annonçant des négociations imminentes, le ministre des Transports précisait qu'elles consisteraient notamment à concevoir une formule d'application graduelle du nouveau régime. La plupart des témoins jugeaient cette garantie essentielle, mais peu d'entre eux ont fait des suggestions au Comité sur la façon d'y arriver ou sur la durée de la période de transition nécessaire. Ils reconnaissaient simplement que nos transporteurs allaient avoir besoin de temps pour s'adapter au nouveau régime et que pour en atténuer les conséquences néfastes sur nos transporteurs nationaux, il fallait faire en sorte que l'ensemble du processus se fasse graduellement plutôt que subitement.

Nous ne sommes donc absolument pas en mesure d'éclairer le gouvernement sur le genre de mécanisme ou de formule de transition qu'il devrait négocier. On nous a notamment proposé de lier ce mécanisme au contingentement décrété de la part du marché, ou à une répartition du nombre total de places d'avion que les transporteurs peuvent offrir à la fois dans le marché transfrontalier. Quoi qu'il en soit, nous souscrivons inconditionnellement à une application graduelle de l'entente qui, à notre avis, garantit à notre industrie des transports aériens une protection sans laquelle elle ne saurait subsister.

Certains témoins ont proposé, à l'appui de cette formule, que l'entente prévoie un examen périodique de ses dispositions afin de permettre d'évaluer ses effets sur les transporteurs et leurs services. D'autres ont suggéré qu'on fixe une date d'expiration à laquelle l'entente serait entièrement réexaminée après cinq ans, par exemple. Les témoins ont par ailleurs souligné que l'un des principaux inconvénients de l'entente actuelle réside dans son manque total de souplesse et dans le fait qu'elle ne permet pas de réagir à l'évolution des marchés transfrontaliers et de la demande. Certains ont proposé de prévoir dans la nouvelle entente un mécanisme qui donne à l'industrie la souplesse voulue pour lui permettre de s'adapter promptement aux changements rapides qui bouleversent le marché des services de transport aérien et de fournir les nouveaux services en demande. Quelques-uns ont en outre suggéré de s'inspirer du régime en vigueur pour les services locaux, régionaux et de troisième niveau, puisqu'il comporte un processus d'approbation automatique.

Nous croyons que toutes ces suggestions méritent d'être examinées en vue de leur application dans une nouvelle entente. En outre, il est déjà prévu dans la *Loi nationale sur les transports de 1987* que l'Office national des transports en revoie l'application chaque année. L'Office publie également un rapport annuel et nous croyons que le même mécanisme devrait être repris ici. Le Comité recommande donc :

4. Que l'on étudie, au cours des négociations, la possibilité de prévoir dans l'entente son examen annuel afin d'en déterminer l'effet sur les transporteurs et leurs services;

comme un autre marché régional : quelques rayons de plus à l'étoile. D'autres témoins craignaient des conséquences encore plus apocalyptiques, par exemple la disparition des deux transporteurs nationaux, la destruction du système de transport national intérieur, notamment les services régionaux et locaux ainsi que les services aux régions du nord et aux régions reculées et, finalement, la fin de notre culture et de notre tradition dans le domaine de l'aviation. Toutefois, quelle que soit l'option de négociation privilégiée par les témoins, tous ont déclaré qu'un nouveau régime devrait nécessairement comporter un véritable filet de sûreté pour l'industrie aérienne canadienne.

Le Comité s'est trouvé aux prises avec ce qui devait nécessairement devenir la question fondamentale des audiences, à savoir s'il fallait choisir une option de négociation. Il va sans dire qu'il a été très difficile de prendre position, non seulement à cause de la confusion qui entourait les options de négociation, mais aussi à cause de leur complexité. En définitive, il nous apparaît que nous ne sommes pas en mesure de recommander une option de négociation précise au gouvernement, et cela pour trois raisons. La première est que toute nouvelle entente comportera l'échange de droits de desserte précieux et des retombées commerciales complexes. Nous n'avons pas l'information voulue pour pouvoir analyser ou évaluer les éléments commerciaux d'une nouvelle entente et personne ne nous a parlé de ses répercussions sur l'industrie aérienne au Canada. Deuxièmement, le gouvernement doit jouir de la plus grande flexibilité possible dans l'élaboration de sa stratégie de négociation. Si nous recommandions une option, nous risquerions de réduire la marge de manoeuvre du gouvernement et peut-être même de dévoiler à l'avance une stratégie nécessaire et valable. Finalement, il ne nous appartient pas de dévoiler un élément fondamental quelconque qui pourrait ou non être un élément essentiel de la position de négociation du gouvernement. De toute évidence, la stratégie de négociation finale aura un caractère très confidentiel et nous ne voulons faire pour l'instant aucune recommandation qui pourrait avoir pour effet d'en dévoiler la teneur.

Ceci dit, de nombreux témoins ont insisté pour que le cabotage ne fasse pas partie de la stratégie de négociation. Ils étaient convaincus que si les transporteurs géants américains obtenaient des droits dans ce domaine, ce serait la catastrophe pour notre industrie. Nous voulons certes que le gouvernement ait les coudées franches lors des négociations mais, à notre avis, une nouvelle entente ne doit pas concéder de droits de cabotage aux transporteurs américains. Nous espérons que notre équipe de négociation étudiera la possibilité d'obtenir des droits de cabotage exclusifs pour nos transporteurs canadiens.

Quelle que soit la stratégie de négociation finalement retenue, nous sommes convaincus, comme la plupart des témoins, qu'elle devra comporter un important filet de sécurité offrant de nombreuses garanties essentielles.

ciels ouverts et les ciels ouverts plus le cabotage. Tout au long des audiences, il y a eu beaucoup de confusion au sujet de ces expressions. Les membres du Comité ayant eu de la difficulté à maîtriser ces concepts, il leur est apparu important de les définir.

Selon le Comité, la libéralisation signifie la négociation d'une entente révisée et modernisée, qui sera davantage axée sur la concurrence, la flexibilité et l'expansion. La libéralisation doit viser d'abord l'échange de diverses lignes entre des couples de villes, et elle pourrait comporter le maintien d'une certaine réglementation ainsi qu'un processus officiel par lequel les deux pays désigneraient les transporteurs chargés d'exploiter des lignes précises. En termes simples, la libéralisation signifie la négociation d'un régime d'exploitation de lignes désignées.

L'option «ciels ouverts», selon le Comité, est la possibilité pour n'importe quel transporteur aérien canadien ou américain jugé apte par les autorités aéronautiques de son pays à assurer le transport aérien, d'offrir en tout temps ses services sur n'importe quelle ligne transfrontière. Autrement dit, cela correspond en pratique à la déréglementation du marché transfrontalier et, partant, à la création d'un régime axé sur le marché.

Les ciels ouverts plus le cabotage constituent la troisième possibilité. Le cabotage, qu'on appelle aussi parfois la septième liberté, est la possibilité pour un transporteur aérien de transporter librement des passagers en provenance de son pays d'un point à l'autre à l'intérieur d'un autre pays. Par exemple, un avion de la société Air Canada effectue un vol jusqu'à Chicago, et de là à Los Angeles. Si Air Canada pouvait prendre des passagers à Chicago et les transporter à Los Angeles, elle exercerait un «droit de cabotage». Les transporteurs des deux pays seraient dès lors en mesure de se livrer une concurrence sans limite, sur les deux territoires nationaux.

Sur la base de ces définitions, certains témoins se sont montrés favorables à des négociations portant sur des lignes précises et sur la libéralisation, mais ont assorti leur soutien de nuances et d'approches diverses et intéressantes. Certains ont prudemment appuyé l'option ciels ouverts, alors que d'autres l'ont appuyée avec enthousiasme. Bien que certains témoins se soient dit disposés à accepter le régime de ciels ouverts plus le cabotage, un nombre important parmi ceux qui ont abordé la question du cabotage ont affirmé que cette option pourrait constituer une menace majeure à la viabilité de notre industrie et, pour cette raison, s'y sont opposés. D'autres témoins y ont vu une idée intéressante, mais ont déclaré que dans le contexte actuel cette option ne convenait pas, surtout si elle devait compromettre la conclusion d'une entente. Certains témoins ont également vu dans l'option cabotage une «diversion» dans les négociations.

Au sujet des deux dernières options, de nombreux témoins ont dit craindre que les deux transporteurs nationaux canadiens ne soient pas en mesure de concurrencer les méga-transporteurs américains ou même de survivre sur un marché caractérisé par une concurrence effrénée. Certains témoins étaient d'avis que les deux transporteurs nationaux seraient forcés de fusionner ou de devenir des compagnies d'apport «régionales» pour les grands transporteurs américains. Le cas échéant, le Canada serait simplement considéré

recueillis sur la nécessité d'améliorer les services transfrontaliers nous ont convaincus que l'un des principaux objectifs des négociations devait être de répondre aux attentes et aux besoins du public voyageur et des collectivités. Par conséquent, nous recommandons :

1. **Que l'un des principaux objectifs des négociations soit d'améliorer et d'accroître les services aériens transfrontaliers.**

Les prochaines négociations seront des négociations commerciales majeures: les droits de desserte sont précieux et le droit de chaque transporteur aérien de desservir le marché de l'autre a un prix. Le préambule de l'entente de 1966 sur les services aériens souligne la nécessité d'une égalité des avantages et des possibilités économiques pour les transporteurs. Plusieurs témoins ont reconnu que l'égalité est essentielle, non seulement pour corriger le déséquilibre actuel des recettes des lignes aériennes, mais aussi pour obtenir une nouvelle entente mieux équilibrée. L'égalité nous apparaissant comme un autre objectif essentiel, nous recommandons par conséquent:

2. **Que toute nouvelle entente corrige le déséquilibre actuel des recettes et assure un échange équitable et équilibré des avantages et des possibilités économiques entre les transporteurs des deux pays.**

De nombreux témoins ont exprimé, à divers degrés, la crainte que nos transporteurs aériens ne puissent concurrencer et survivre sur un marché transfrontalier davantage axé sur la concurrence. Ils ont indiqué que les deux transporteurs nationaux offrent un service de qualité, sûr et efficace d'un bout à l'autre du pays, et ils veulent que cela continue. Les témoins ont également dit que si l'existence du système national est menacée, les services régionaux et locaux, ainsi que les services dans le Nord et dans les régions éloignées risquent d'en souffrir. Le Comité a entendu suffisamment de témoignages pour être convaincu de l'absolue nécessité de s'assurer que toute nouvelle entente garantisse la protection et la préservation des lignes aériennes au Canada.

Par conséquent, nous recommandons :

3. **Que les négociations aient comme troisième objectif majeur d'assurer la viabilité de nos deux transporteurs nationaux, du système et du secteur des lignes aériennes canadiennes.**

Le Comité croit que ce sont là les trois grands objectifs que doit se fixer le gouvernement. Il tient toutefois à souligner qu'aucun de ces objectifs ne doit avoir préséance sur un autre, ni être poursuivi isolément. La réalisation des trois objectifs est nécessaire au succès des négociations. Nous reconnaissons, bien entendu, qu'il y a des intérêts concurrents en jeu et qu'il ne sera pas facile de trouver une solution équilibrée.

2. Les options de la négociation

Selon le Comité, il n'y a vraiment que trois options de négociation réalistes qui permettront la réalisation des objectifs visés. Ces trois options sont la libéralisation, les

III. NOUVELLES RELATIONS ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS EN MATIÈRE DE SERVICES AÉRIENS

A. SERVICES AÉRIENS RÉGULIERS

L'entente sur les services aériens réguliers entre le Canada et les États-Unis est au coeur même de leurs relations dans le domaine des services aériens bilatéraux. En 1989, les services aériens réguliers constituaient 82 p. 100 de l'ensemble du trafic transfrontalier. Les services aériens réguliers occupent de loin la part la plus importante des services aériens entre le Canada et les États-Unis et ils représenteront sans aucun doute le principal enjeu des négociations. Notre attention se portera principalement sur ces services, et nous aborderons séparément le transport du fret et les vols nolisés.

Un nombre important de témoins ont déclaré que l'actuel système des services aériens entre le Canada et les États-Unis était trop restrictif et qu'il était dépassé. Ils ont demandé la conclusion d'une nouvelle entente qui permettrait d'accroître et d'améliorer les liaisons aériennes avec les États-Unis, qui serait bénéfique pour le public voyageur, améliorerait le développement économique et les possibilités d'investissement tout en attirant les touristes et les participants à des congrès. Les témoins ont également fait valoir que le statu quo était tout simplement inacceptable, surtout depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. D'autres témoins ont fait valoir qu'il n'y avait guère d'autre choix que d'essayer de conclure une entente plus libérale, de manière à pouvoir relever le défi de la mondialisation de l'industrie aérienne et faire face à l'Europe de 1992.

Pour toutes les raisons avancées par les témoins, nous reconnaissons que le statu quo n'est pas acceptable et nous souscrivons à la décision du gouvernement d'entamer des négociations devant mener à la conclusion d'une nouvelle entente bilatérale plus ouverte concernant le transport aérien.

1. Les objectifs de la négociation

Plusieurs témoins ont fait valoir que l'un des principaux objectifs du transport est de répondre aux besoins du public voyageur et d'améliorer le niveau et la qualité des services. Selon certains, la politique aérienne transfrontière du Canada a toujours servi davantage les intérêts de nos grands transporteurs aériens que ceux du public voyageur et des collectivités, et qu'au moment crucial des négociations, l'intérêt public est habituellement subordonné à l'intérêt des transporteurs aériens. Quoi qu'il en soit, les témoignages

Toronto-Rochester, le transporteur américain effectue plusieurs vols quotidiens même si une très petite partie des passagers se rendent effectivement à Rochester. La majorité des voyageurs ont en fait d'autres destinations. À l'opposé, un transporteur canadien ne peut transporter de voyageurs au-delà de Chicago ou Rochester. Pour aller plus loin, les voyageurs doivent prendre un vol de correspondance d'un transporteur américain. Par conséquent, les voyageurs sont fortement tentés d'utiliser les services d'un transporteur américain afin d'éviter les vols de correspondance et les retards et risques accrus de pertes de bagages qu'ils occasionnent et ainsi de suite.

Lorsqu'un tel avantage structurel s'ajoute au dédouanement au Canada (ce qui permet aux transporteurs aériens américains de traiter leurs passagers comme des voyageurs américains se déplaçant aux États-Unis), la tentation de choisir un transporteur américain devient très grande. Ce dernier peut offrir aux passagers d'effectuer tout le trajet sur le même avion ou de prendre une correspondance sans perte de temps entre des villes inaccessibles aux transporteurs canadiens. Ces avantages concurrentiels inhérents permettent aux transporteurs américains de s'assurer une part substantielle du trafic sur de nombreuses routes bilatérales. Ce trafic plus important permet d'assurer un service plus fréquent (ce qui, avec les tarifs, est un élément clé de la concurrence). Ceci rend encore plus attrayants les services de transport aérien américains. Toutefois, lorsque ces avantages concurrentiels structurels font défaut, c'est-à-dire lorsque la majeure partie du trafic a sa véritable origine ou destination à la porte d'entrée américaine (par ex., Toronto – Los Angeles) ou qu'une part importante du trafic a son origine derrière la porte canadienne (par ex., Toronto), les transporteurs canadiens réussissent à faire concurrence aux transporteurs américains beaucoup plus importants.

Le Canada, avec sa faible population répartie d'est en ouest sur une étroite bande de 200 kilomètres au nord de la frontière, a un marché intérieur beaucoup plus restreint et ne dispose que de quelques plaques tournantes ou de points d'entrée et de sortie. En outre, nos deux transporteurs aériens nationaux réunis sont encore moins importants que le septième transporteur américain en importance sur le marché des vols transfrontaliers.

Le Comité estime que le déséquilibre dans l'échange des routes bilatérales, les différences importantes de densité démographique, le système des réseaux en étoile et des portes d'entrée et de sortie aux États-Unis, combinés au prédédouanement, donnent aux transporteurs américains un avantage concurrentiel important sur la plupart des marchés transfrontaliers ainsi qu'à destination d'autres pays.

Dans ces circonstances, nous sommes forcés de conclure non seulement que l'entente actuelle avantage les Américains, mais aussi qu'elle impose à nos deux transporteurs nationaux une concurrence très dure, et qu'un nouvel accord axé encore davantage sur la concurrence leur posera un formidable défi.

II. LA SITUATION ACTUELLE

En vertu de l'accord actuel sur les services aériens réguliers et de l'accord sur les services transfrontières régionaux, locaux et de troisième niveau (l'accord RLCS), des services aériens transfrontaliers existent entre 83 couples de villes. Les transporteurs canadiens exploitent exclusivement 26 routes, et les transporteurs américains ont l'exclusivité sur 39 routes. Les transporteurs des deux pays peuvent desservir 18 couples de villes. À l'heure actuelle, plus de 13 millions de passagers effectuent chaque année des vols entre le Canada et les États-Unis, assurant ainsi aux transporteurs aériens des recettes d'environ 2,3 milliards de dollars. Les transporteurs américains assurent plus de 60 p. 100 des vols transfrontaliers et encaissent chaque année environ 500 millions de dollars de plus que les transporteurs canadiens. En outre, les transporteurs américains ont directement accès à 90 p. 100 de la population canadienne, tandis que les transporteurs canadiens ne rejoignent que 30 p. 100 du marché américain.

Bien entendu, le déséquilibre actuel est dû en partie au nombre de routes bilatérales accordées aux transporteurs aériens des deux pays. En outre, certains avantages liés à la structure concurrentielle ont permis aux transporteurs américains de maintenir leur prédominance et même d'accroître leur part du marché. Cette situation est une conséquence de l'apparition, depuis la déréglementation, des réseaux «en étoile» aux États-Unis et du système qui permet aux passagers des vols transfrontaliers au Canada d'obtenir leur congé des autorités douanières avant de quitter le Canada.

À cause de l'importance de la population américaine et de sa répartition relativement homogène, les grands transporteurs américains ont pu établir d'importantes plaques tournantes. Ils dirigent leur trafic vers ces plaques tournantes, le regroupent puis le distribuent vers les nombreux points de leurs réseaux. Le regroupement et la concurrence ont permis à plusieurs «méga» transporteurs américains de s'imposer. Grâce à leur importance, à leur système de réservations informatisé, au contrôle des lignes aériennes d'apport, au contrôle des portes et des créneaux et aux programmes pour grands voyageurs, ces transporteurs ont réussi à créer des «plaques tournantes forteresses» fermées à d'éventuels concurrents.

Certaines grandes plaques tournantes comme l'aéroport de Chicago sont des points d'entrée désignés pour le trafic transfrontalier en provenance du Canada. Une fois arrivé à Chicago, le trafic est regroupé avec le trafic américain intérieur, puis distribué par le transporteur aérien vers ses points de destination nationaux et internationaux «à l'intérieur et à l'extérieur» de la plaque tournante qui sert de point d'entrée. Ce système permet par exemple à un transporteur qui exploite le marché Toronto-Chicago d'effectuer des vols quotidiens plus fréquents parce qu'une partie importante du trafic n'est pas destinée à Chicago mais au-delà, vers les nombreux points de son vaste réseau. Ce système est également à l'origine de la création de plaques tournantes «fictives». Ainsi, sur la route

prédédouanement, les États-Unis ont même jugé nécessaire de consigner par écrit que toute abrogation de l'Accord de prédédouanement constituerait une «cause raisonnable» de résiliation de l'Accord sur le transport aérien.

En 1984, le Canada et les États-Unis ont signé deux autres ententes. L'une prévoyait l'établissement d'un nouveau régime plus concurrentiel et plus souple visant à encourager l'accroissement des services transfrontaliers régionaux et locaux (l'Accord RLCS). Un Accord relatif à un programme-pilote de services aériens transfrontaliers (ARPPSAT) a également été négocié. Cet accord visait à favoriser l'accroissement du trafic transfrontalier dans un aéroport sous-utilisé au Canada et aux États-Unis, et à mettre à l'essai le concept de service «axé sur le marché», sans restriction. Au Canada, le choix s'est porté sur l'aéroport de Mirabel, et aux États-Unis sur l'aéroport de San Jose. Le programme de l'aéroport de Mirabel n'a pas donné les résultats escomptés et a été abandonné, mais on a maintenu le service entre l'aéroport de San Jose et Vancouver.

Les accords aériens conclus entre le Canada et les États-Unis portent sur les services aériens bilatéraux les plus lucratifs, les plus complexes et les plus complets au monde. Au début des années 80 cependant, en partie à cause de la déréglementation de l'industrie américaine des services aériens, on a jugé nécessaire de modifier les règles des services aériens de manière à les adapter à un environnement plus concurrentiel et plus flexible. De fait, tout au long de la dernière décennie, le Canada et les États-Unis ont tenté plusieurs fois mais sans succès de négocier un nouvel accord. Par suite de la déréglementation de l'industrie aérienne au Canada et de la conclusion de l'Accord de libre-échange, les deux pays se sont montrés intéressés à reprendre les négociations. Les deux gouvernements nationaux ont annoncé au début d'octobre 1990 qu'ils entameraient dès le début de 1991 des négociations devant mener à la conclusion d'un nouvel accord bilatéral sur les transports aériens.

Le Comité spécial, créé en novembre 1990, a reçu pour mandat de tenir des audiences publiques un peu partout au Canada et de se rendre à Washington (D.C.) afin de recueillir le point de vue des diverses collectivités, des provinces, de l'industrie de l'aviation, des organisations ouvrières, du monde des affaires, de l'industrie du tourisme, des utilisateurs des services d'expédition et des voyageurs au sujet du projet de négociations concernant les services aériens entre le Canada et les États-Unis. Auparavant, les principaux intervenants dans les négociations bilatérales sur les services aériens étaient des fonctionnaires et des représentants des lignes aériennes. Pour la première fois, le gouvernement a instauré un processus de consultation publique qui permet à d'autres parties intéressées d'exprimer leur point de vue sur la position du Canada aux négociations.

Le Comité se devait d'aider le gouvernement à définir sa stratégie de négociation en lui proposant des objectifs généraux et des principes directeurs qui permettent de protéger au mieux les intérêts du Canada. À cette fin, le Comité s'est rendu à Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina, Winnipeg, Moncton, Halifax, Montréal, Toronto ainsi qu'à Ottawa, et a entendu plus de 70 témoins. Parmi ceux-ci se trouvaient des représentants des villes de Churchill, Yarmouth et Québec. Le Comité s'est également rendu à Washington pour connaître le point de vue des autorités américaines sur la question.

I. INTRODUCTION

La plupart des États, y compris le Canada et les États-Unis, sont signataires de la *Convention relative à l'aviation civile internationale* (signée à Chicago en 1944, et communément appelée la Convention de Chicago) et de ses divers documents supplémentaires et multilatéraux. De cet accord sont issus de nombreux autres accords bilatéraux relatifs à l'aviation, à commencer par le *U.S.-U.K. Air Services Agreement* signé en 1946. Il s'agit d'accords commerciaux qui reconnaissent clairement la primauté des intérêts propres de chaque État en ce qui concerne toute décision touchant le trafic aérien entre le territoire de l'un et celui de l'autre. La participation d'un tiers pays n'est pas nécessairement exclue, mais elle est clairement subordonnée au rôle prioritaire et au droit décisionnel des deux premiers signataires. Ces accords commerciaux régissent tous les aspects des services aériens entre deux pays, notamment les routes, les tarifs, la fréquence des vols, la capacité et les services au sol.

Le premier accord sur le transport aérien commercial entre le Canada et les États-Unis, signé en 1949, prévoyait un échange de routes entre des villes situées près de la frontière et assurait aux transporteurs aériens des deux pays un accès équitable au trafic transfrontalier. Un nouvel accord signé en 1966 a accru les services aériens réguliers entre les deux pays, et un Échange de Notes annexé à l'accord englobait tous les services aériens de fret des deux pays. Le Canada et les États-Unis ont convenu, en vertu d'un autre Échange de Notes, d'accueillir favorablement «dans les cas indiqués» les demandes faites aux autorités réglementantes respectives en vue d'exploiter de nouveaux services «régionaux et locaux». Ces services pouvaient être approuvés sans négociations préalables. À l'époque, la stratégie de négociation des deux parties se fondait sur deux principes fondamentaux: l'égalité des chances et l'égalité des avantages économiques pour les transporteurs des deux pays.

En 1974, l'accord de 1966 a été modifié par un Échange de Notes qui accroissait de nouveau les services aériens réguliers entre les deux pays. On y indiquait les lignes aériennes accessibles aux transporteurs canadiens et américains, sous réserve de l'approbation des deux gouvernements qui désignent les transporteurs. La même année, les deux pays ont négocié une entente sur les services aériens non réguliers englobant les vols nolisés, ainsi qu'un troisième accord prévoyant l'établissement d'installations de prédédouanement dans certains aéroports sur leurs territoires nationaux respectifs. En vertu de cette entente, les passagers de vols transfrontaliers au Canada peuvent obtenir leur congé des autorités américaines de l'immigration et des douanes avant de quitter le territoire canadien. À ce jour, des installations de prédédouanement à l'intention des passagers à destination des États-Unis ont été aménagées à Montréal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary et Vancouver, mais aucun aéroport américain n'en est encore doté.

Il convient de souligner que ces trois accords ont été négociés ensemble, chacun étant considéré comme indissociable des deux autres. Dans le cas de l'Accord de

16. Que le gouvernement envisage de séparer les négociations relatives aux services de messageries et de transport exclusif de marchandises des négociations principales, et de les mener de façon accélérée; *(page 21)*

17. Que le gouvernement envisage, dans le cadre de la négociation d'une nouvelle entente bilatérale, de permettre le libre déplacement des avions d'affaires canadiens et américains dans les deux pays; *(page 23)*

18. Que le gouvernement accorde le statut d'observateur à un représentant de l'*Association of Canadian Airport Communities* pour les négociations canado-américaines qui se tiendront bientôt sur les services aériens; *(page 25)*

19. Que le gouvernement permette à un représentant du mouvement syndical, choisi par les organisations syndicales concernées, d'assister à titre d'observateur aux prochaines négociations sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis; *(page 26)*

20. Que le gouvernement continue à consulter les provinces lors des négociations canado-américaines; *(page 26)*

21. Que les normes rigoureuses en matière de sécurité en vigueur dans notre pays ne soient pas abaissées; *(page 27)*

22. Que le gouvernement s'assure que les installations de navigation aérienne requises soient en place pour prendre en charge le trafic aérien accru qui résultera de la signature d'une nouvelle entente canado-américaine sur le transport aérien; *(page 27)*

23. Que la société Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International déploient tous les efforts possibles afin d'adopter une même position sur les principales questions à négocier afin de permettre au gouvernement de mettre au point une stratégie de négociation cohérente. *(page 27)*

4. Que l'on étudie, au cours des négociations, la possibilité de prévoir dans l'entente son examen annuel afin d'en déterminer l'effet sur les transporteurs et leurs services; *(page 13)*

5. Que l'on songe à prévoir dans l'entente une date d'expiration; *(page 14)*

6. Que l'on étudie la possibilité d'établir un mécanisme permettant d'exploiter promptement les occasions de plus en plus nombreuses d'innover dans les services transfrontaliers; *(page 14)*

7. Que l'on envisage d'instaurer un mécanisme d'application graduelle fondé sur une formule de partage des marchés ou basé sur le nombre de places sur les avions; *(page 14)*

8. Que la nouvelle entente sur les services aériens garantisse aux transporteurs canadiens un accès égal et concurrentiel aux installations essentielles dans les aéroports américains; *(page 14)*

9. Que le gouvernement prenne les mesures nécessaires pour moderniser l'infrastructure aéroportuaire canadienne afin de pouvoir absorber la hausse du trafic qui découlerait de l'adoption d'un nouveau régime de services transfrontaliers; *(page 15)*

10. Que le Canada étudie s'il y a lieu de maintenir le prédédouanement et, si oui, que les avantages qu'en retirent les transporteurs américains soient repayés d'une façon ou d'une autre; *(page 15)*

11. Que le gouvernement songe à établir des services de prédédouanement canadiens dans certains grands aéroports américains, notamment ceux de New York, de Chicago et de Los Angeles, et à étudier, de concert avec le gouvernement américain, l'opportunité d'appliquer le principe dit des «portes rouges/portes vertes»; *(page 16)*

12. Que l'on examine attentivement la possibilité de négocier les droits de la cinquième liberté pour nos transporteurs comme une mesure de protection commerciale afin de retirer d'une nouvelle entente notre juste part de recettes; *(page 17)*

13. Que la nouvelle entente bilatérale sur les services aériens comporte une disposition prévoyant le maintien des règles qui interdisent actuellement le favoritisme et la discrimination dans l'utilisation des systèmes de réservation informatisée; *(page 18)*

14. Que le gouvernement négocie l'établissement, dans la nouvelle entente bilatérale, d'un mécanisme permettant de protéger les transporteurs canadiens contre la pratique de prix abusivement bas; *(page 18)*

15. Que le gouvernement accorde la priorité à l'établissement de règles de jeu équitables afin que les transporteurs aériens canadiens puissent lutter sur un pied d'égalité; *(page 19)*

RÉSUMÉ DES OBSERVATIONS ET LISTE DES RECOMMANDATIONS

En préparation des négociations prochaines entre le Canada et les États-Unis en vue de conclure une entente bilatérale sur le transport aérien, le Comité a été chargé de formuler une stratégie de négociation et de proposer des objectifs globaux et des principes directeurs afin de veiller à la protection des intérêts du Canada. Après étude de la question, le Comité présente les observations et les recommandations suivantes:

OBSERVATIONS :

1. Nous sommes forcés de conclure non seulement que l'entente actuelle avantage les Américains, mais aussi qu'elle impose à nos deux transporteurs nationaux une concurrence très dure et qu'un nouvel accord axé encore davantage sur la concurrence leur posera un formidable défi. *(page 8)*

2. Pour toutes les raisons avancées par les témoins, nous reconnaissons que le statu quo n'est pas acceptable et nous souscrivons à la décision du gouvernement d'entamer des négociations devant mener à la conclusion d'une entente bilatérale plus ouverte concernant le transport aérien. *(page 9)*

3. Il nous apparaît que nous ne sommes pas en mesure de recommander une option de négociation précise au gouvernement. *(page 12)*

4. Nous espérons que notre équipe de négociation étudiera la possibilité d'obtenir des droits de cabotage exclusifs pour nos transporteurs canadiens. *(page 12)*

5. Nous souscrivons inconditionnellement à une application graduelle de l'entente qui, à notre avis, garantit à notre industrie des transports aériens une protection sans laquelle elle ne saurait subsister. *(page 13)*

LISTE DES RECOMMANDATIONS :

1. Que l'un des principaux objectifs des négociations soit d'améliorer et d'accroître les services aériens transfrontaliers; *(page 10)*

2. Que toute nouvelle entente corrige le déséquilibre actuel des recettes et assure un échange équitable et équilibré des avantages et des possibilités économiques entre les transporteurs des deux pays; *(page 10)*

3. Que les négociations aient comme troisième objectif majeur d'assurer la viabilité de nos deux transporteurs nationaux, du système et du secteur des lignes aériennes canadiennes; *(page 10)*

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ DES OBSERVATIONS ET LISTE DES RECOMMANDATIONS 1

I. INTRODUCTION 5

II. LA SITUATION ACTUELLE 7

III. NOUVELLES RELATIONS ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS EN MATIÈRE DE SERVICES AÉRIENS 9
- A. SERVICES AÉRIENS RÉGULIERS 9
  - 1. Les objectifs de la négociation 9
  - 2. Les options de la négociation 10
  - 3. Garanties 13
    - a) Application graduelle de l'entente 13
    - b) Garanties à l'égard des opérations 14
    - c) Garanties sur le plan commercial 15
      - i. Le prédédouanement 15
      - ii. Le cabotage 16
      - iii. Les droits de la cinquième liberté 17
      - iv. Les systèmes de réservation informatisée (SRI) 17
      - v. La pratique de prix abusivement bas 18
    - d) Les coûts d'exploitation 18
    - e) Propriété étrangère 19
- B. SERVICES NON RÉGULIERS (VOLS NOLISÉS) 20
- C. SERVICES DE MESSAGERIES ET DE TRANSPORT EXCLUSIF DE MARCHANDISES 20
- D. SERVICES RÉGIONAUX, LOCAUX ET DE TROISIÈME NIVEAU .. 21
- E. LES SERVICES SPÉCIALISÉS 22
- F. LES AVIONS D'AFFAIRES 23

IV. AUTRES QUESTIONS 25
- A. STATUT D'OBSERVATEUR ET CONSULTATION 25
- B. LA QUESTION DE L'EUROPE 26
- C. LA SÉCURITÉ 26
- D. COOPÉRATION DES TRANSPORTEURS 27

V. CONCLUSION 29

ANNEXE 1 — Liste des témoins 31

ANNEXE 2 — Liste des mémoires 35

ANNEXE 3 — Entretiens à Washington (D.C.) 37

PROCÈS-VERBAUX 43

REMERCIEMENTS

Il eut été difficile au Comité de mener à bien sa tâche sans les efforts soutenus et compétents d'un grand nombre de personnes. Le président et les membres du Comité tiennent d'abord à remercier toutes les personnes qui sont venues témoigner ainsi que les organismes et les particuliers qui ont soumis des mémoires.

Le Comité désire ensuite souligner le dévouement indéfectible de ses proches collaborateurs, ceux et celles qui ont veillé à l'organisation matérielle de la tâche et à la rédaction du rapport:

Le greffier du Comité :	Tranquillo Marrocco
L'attaché de recherche :	John Christopher
Le consultant :	David Cuthbertson
Les autres greffiers :	Carmen DePape Monique Hamilton Eugene Morawski
Le personnel de soutien :	Diane Harper Sophie Montsion Louise Rousseau Lise Tierney

Nos sincères remerciements aussi à Laurette Glasgow, première secrétaire (Économie) de l'Ambassade du Canada à Washington; aux responsables du ministère des Transports (bureau central et régions), notamment à Bayla Kolk, conseiller politique (Aviation) et à Margaret Penniston, agente de liaison, pour leur précieux concours pendant les audiences; à la firme d'experts-conseils *Humphreys Public Affairs Group Inc.*; à Georges Royer, réviseur; aux traducteurs et interprètes du Secrétariat d'État; à Carol MacDonald du Groupe Voyage Rider; et aux divers services de la Chambre des Communes qui ont assuré l'appui logistique et le soutien administratif.

Enfin, le président remercie les membres du Comité spécial pour les nombreuses heures qu'ils ont consacrées à cette étude et à la préparation de ce rapport.

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 29 octobre 1990 :

IL EST ORDONNÉ, — Que la question des négociations projetées concernant l'entente Canada-États-Unis sur le transport aérien soit déférée à un comité spécial de la Chambre en vue de consulter le public;

Que le comité spécial tienne des audiences publiques dans diverses villes du Canada et à Washington, D.C., afin de sonder l'opinion des collectivités, des provinces, de l'industrie aéronautique, des groupes de travailleurs, du monde des affaires, de l'industrie touristique, des expéditeurs et des voyageurs du grand public;

Que le comité spécial ait les pouvoirs d'un comité permanent de la Chambre; et

Que le comité spécial fasse rapport à la Chambre au plus tard le 15 janvier 1991; si la Chambre ne siège pas à cette date, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre.

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du vendredi 2 novembre 1990 :

IL EST ORDONNÉ, — Que, comme suite à l'ordre adopté le lundi 29 octobre 1990, un Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis soit institué;

Que le comité ait les mêmes pouvoirs qu'un comité permanent;

Que le comité ait le pouvoir de se déplacer ou de siéger au Canada et de se déplacer à Washington et que le personnel nécessaire l'accompagne; et

Que le comité présente son rapport au plus tard le 15 janvier 1991, pourvu que, si la Chambre ne siège pas, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre des communes.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Monday, October 29, 1990:

IT WAS ORDERED, — That the subject-matter of the proposed Canada-United States Air Transport Agreement negotiations be referred to a Special Committee of this House of Commons for the purpose of public consultation;

That the Special Committee be asked to conduct a series of public hearings in cities across Canada and in Washington, D.C., in order to canvass the views of communities, provinces, the aviation industry, labour groups, the business community, the tourist industry and the shipping and travelling public;

That the Special Committee be granted the powers of a Standing Committee of this House; and

That the Special Committee report back to the House no later than January 15, 1991; provided that, if the House is not then sitting, the report shall be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House.

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Friday, November 2, 1990:

IT WAS ORDERED, — That, further to the Order adopted on Monday, October 29, 1990, a Special Committee of the House of Commons on Canada-United States Air Transport Services be appointed;

That the Committee have all the powers of a Standing Committee;

That the Committee have the power to travel and adjourn from place to place within Canada and to travel to Washington and that the necessary staff do accompany the Committee; and

That the Committee submit its report no later than January 15, 1991, provided that, if the House is not sitting, the report will be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House of Commons.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

Clerk of the House

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement :

Le jeudi 20 décembre 1990 :

Ken Monteith remplace Denis Pronovost;

Beth Phinney remplace Joe Comuzzi;

Denis Pronovost remplace Ken Monteith;

Joe Comuzzi remplace Beth Phinney.

Autres députés qui ont participé aux réunions :

Les Benjamin
Coline Campbell
Harry Chadwick
Howard Crosby
Robert Kaplan
Stan Keyes
Ken Monteith
Rey Pagtakhan
Beth Phinney
George Proud
Joe Volpe
David Walker
Geoff Wilson

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

Thursday, December 20, 1990:

Ken Monteith replaced Denis Pronovost;

Beth Phinney replaced Joe Comuzzi;

Denis Pronovost replaced Ken Monteith;

Joe Comuzzi replaced Beth Phinney.

Other Members who participated at meetings:

Les Benjamin
Coline Campbell
Harry Chadwick
Howard Crosby
Robert Kaplan
Stan Keyes
Ken Monteith
Rey Pagtakhan
Beth Phinney
George Proud
Joe Volpe
David Walker
Geoff Wilson

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 15

Le mardi 18 décembre 1990
Le mercredi 19 décembre 1990
Le jeudi 20 décembre 1990

Président: Robert Corbett

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 15

Tuesday, December 18, 1990
Wednesday, December 19, 1990
Thursday, December 20, 1990

Chairman: Robert Corbett

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada-United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

Y COMPRIS:

Rapport à la Chambre

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada-United States Air Transport Services

INCLUDING:

Report to the House

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990-1991

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90-91

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

CIELS OUVERTS : À LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION



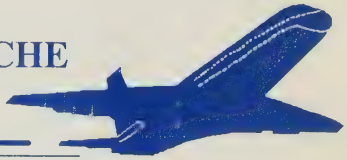
Rapport du comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

Robert Corbett, député
Président

Janvier 1991

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

CIELS OUVERTS : À LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION



Rapport du comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

Robert Corbett, député
Président

Janvier 1991

A1
IC2
990
67

Government
Publications

CANADA

INDEX

SPECIAL COMMITTEE ON

Canada–United States Air Transport Services



HOUSE OF COMMONS

Issues 1–15 • 1989–1991 • 2nd Session • 34th Parliament



Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

GUIDE TO THE USER

This index is subject-based and extensively cross-referenced. Each issue is recorded by date; a list of dates may be found on the following page.

The index provides general subject analysis as well as subject breakdown under the names of Members of Parliament indicating those matters discussed by them. The numbers immediately following the entries refer to the appropriate pages indexed. The index also provides lists.

All subject entries in the index are arranged alphabetically, matters pertaining to legislation are arranged chronologically.

A typical entry may consist of a main heading followed by one or more sub-headings.

Income tax
Farmers
Capital gains

Cross-references to a first sub-heading are denoted by a long dash.

Capital gains *see* Income tax—Farmers

The most common abbreviations which could be found in the index are as follows:

1r, 2r, 3r, = first, second, third reading A = Appendix amdt. = amendment Chap = Chapter g.r. = government response M. = Motion o.q. = oral question qu. = question on the *Order Paper* R.A. = Royal Assent r.o. = return ordered S.C. = Statutes of Canada S.O. = Standing Order

Political affiliations:

BQ	Bloc Québécois
Ind	Independent
Ind Cons	Independent Conservative
L	Liberal
NDP	New Democratic Party
PC	Progressive Conservative
Ref	Reform Party of Canada

For further information contact the
Index and Reference Service — (613) 992-8976
FAX (613) 992-9417

INDEX

HOUSE OF COMMONS SPECIAL COMMITTEE

SECOND SESSION—THIRTY-FOURTH PARLIAMENT

DATES AND ISSUES

—1990—

November: 7th, 20th, 1; 21st, 2; 22nd, 3; 26th, 4; 27th, 5; 28th, 6; 29th, 7; 30th, 8.

December: 4th, 9; 5th, 10; 6th, 11; 7th, 12; 11th, 13; 12th, 14; 18th, 19th, 20th, 15.

Advertising *see* Canada-United States air transport services—United States carriers

Aerial forest firefighting
Alberta, **6**:21-2
Competition, **4**:60-1; **5**:38
Emergency operations in United States, **4**:54-6
Interprovincial aspects, **4**:58-9; **7**:59
Manitoba, **8**:84
Military aircraft, transfer requirements, **4**:49, 53; **5**:37
Nova Scotia, **10**:107-8
Research, **4**:57-8
Safety standards, United States, comparison, **4**:48-56, 59-6; **5**:21, 36

Aerial photography and surveys
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **5**:42
Canadian companies, competitiveness, **1**:55-6; **8**:85
Intera Information Technologies position, **5**:31-8, 41-2, 45-6
North West Geomatics Limited position, **5**:49-53, 57-61
Clientele, **1**:56; **5**:52
Non-Canadian operators, 90-day permits, **5**:39, 45, 53-4, 60
Remote sensing, **1**:56-7
United States
Market, **1**:59-60, 65; **5**:43-4, 49-50
Regulations, **1**:52-4, 61-3; **5**:41-2, 50-1, 53-4, 57-60
Safety, comparison, **1**:54, 57-61, 63-4; **5**:36-7, 40-1, 50

Air Alliance *see* Quebec City, air services

Air ambulance service
Manitoba, **8**:84-5
Northern and remote communities, **8**:32-3, 35, 56
United States, comparison, **6**:13-5

Air Atlantic
Closure, **10**:62

Air Canada
Board of directors, Sask. representation, **11**:32
Cutbacks, **1**:39, 43-4, 51; **6**:81; **8**:41-2; **9**:45; **10**:54-5; **12**:32, 73, 75-6; **13**:14
Privatization, **12**:72-3
See also Air Nova; Airports—Gates/slots; Cabotage; Canada-United States air transport services—Competition; Canada-United States Air Transport Services Agreement; Canadian airlines—Foreign ownership; Canadian Airlines International Ltd.; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; Computer reservation systems; Customs, pre-clearance; Edmonton, Alta., air services; *Open Skies*; Organizations appearing

Air Charter Systems
Background, **11**:47-8, 52
See also Cabotage; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Air express *see* Cargo/courier services

Air fares
Consumer reaction, **12**:104-5

Air fares—*Cont.*
Deregulation, effect, **4**:29-30; **5**:29-30; **6**:25-6; **8**:38; **10**:11-2, 17; **11**:30-1; **12**:10, 27, 71, 89; **13**:16
Canadian Airlines International Ltd. position, **12**:13-4, 18
Dollar, exchange rate, relationship, **12**:88
Double disapproval pricing, **6**:63
Market forces, establishing as basis, **10**:22, 74, 78-9, 88; **12**:99, 105; **14**:11
Mileage flown, establishing as basis, **10**:24, 42, 50-1
Open Skies, impact, **6**:52-3, 69-70, 93-4; **10**:88; **11**:39, 72-3
Regulation, Chambre de commerce et d'industrie du Québec métroplitain and Conseil régional des transports de l'est du Québec position, **11**:38, 40-2
See also Churchill, Man., air services

Air Manitoba *see* Canada-United States air transport services; Organizations appearing

Air Nova
Air Canada takeover, **9**:33
Financial situation, **10**:97
See also Cabotage; Cargo/courier services; Customs, pre-clearance; Deregulation; Fifth Freedom Rights; *Open Skies*; Organizations appearing; Regional, local and commuter air services—*Open Skies*

Air safety
Canadian Airlines International Ltd., safety audits, **8**:29-31
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:7-8
Deregulation, impact, **8**:40, 44, 52-3, 60
Economic factors, **1**:40, 48; **8**:29
Open Skies, impact, **1**:42; **8**:39; **10**:7-8
Passenger loyalty, affecting, **6**:70; **7**:25-7
Security aspects, cost-effectiveness, **6**:18
United States, comparison, **1**:47-51; **4**:29-30, 41, 43, 85; **5**:13, 20-1, 24-6; **7**:46-7, 57-60; **8**:51, 67; **11**:24-6; **12**:108
Alberta Aviation Council position, **6**:7, 10, 15-8, 24-5
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:24, 26
Crash fire rescue regulations, comparison, **8**:14
Edmonton Air Services Authority position, **6**:53
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:13-5, 17
See also Aerial forest firefighting; Aerial photography and surveys—United States; Charter airlines

Air Toronto
Background, **10**:37

Air traffic control
Air traffic controllers, shortage, **3**:4-6, 12-5; **13**:37
Alberta Aviation Council position, **6**:8, 28-9
Crown corporation, user-financed, proposal to establish, **3**:8, 19-22
Deregulation, impact, **3**:4
Infrastructure, equipment, upgrading, **3**:4-6, 8-11, 15-9
Alberta Aviation Council position, **6**:8, 19
Deficit reduction, Persian Gulf crisis, impact, **3**:7-10, 16
United States, comparison, **13**:42-3

Air Transat
Aircraft, leased, **11**:82
Background, **11**:73-4, 80
Charter services, **11**:77-8, 80
See also Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Air Transport Association of Canada *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement; Customs, pre-clearance; Fifth Freedom Rights; Organizations appearing; Specialty air services

Air transport services
Cost-recovery, impact, 7:47, 52-7; **10**:29
Navigational facilities, 7:50-1
Ground facilities, integration, **12**:89
Manitoba, **8**:38-9
Ministerial exemptions, **8**:36
Northern and remote communities, **8**:42, 68, 70-1, 83
Regional disparities, 7:37-8, 40-4; **8**:50-1, 63-4
Trans-Atlantic service, **10**:24-5
See also Canada-United States air transport services; National unity

Aircraft de-icing
Deficiencies, **3**:11-2; **4**:32
United States, comparison, **12**:55, 58-9; **13**:39-40

Aircraft maintenance
Canada-United States Air Transport Services Agreement, impact, **1**:40-1; **8**:18-9; **12**:79
Charter aircraft, **1**:49
DC-9s, **1**:49
Maintenance schedules, **1**:48
United States, comparison, **1**:49-51; **8**:31-2; **11**:30; **12**:7

Aircraft registration
Canada-United States Air Transport Services Agreement, relationship, **11**:64-5, 72-3

Aircraft simulators
Certification, United States, comparison, **2**:23, 25-6

Airline industry *see* Canadian airlines; Computer reservation systems; Regional, local and commuter air services

Airports
Congestion, **4**:15-6; **6**:8, 10-2; **10**:13; **11**:24, 75
Curfews, **12**:19
Gates/slots, allocation, **5**:21-2; **8**:8, 12; **10**:32, 88, 95-6; **11**:65, 68-9, 75; **12**:19, 23, 26, 30, 89, 100; **13**:10-1, 13, 37
Air Canada position, **11**:6-7, 12, 14, 19-20
Société de promotion des aéroports de Montréal position, **14**:7-8, 13-4, 17
Local airport authorities, **7**:60
Tourism, facilities, **12**:91-2
Underutilized, **3**:13-4
United States, comparison, **10**:34-5
See also Cargo/courier services *and particular airports by name*

Alaska *see* Vancouver International Airport

Alaska Highway *see* Edmonton, Alta., air services—Tourism

Alberta *see* Aerial forest firefighting

Alberta Aviation Council
Membership, **6**:5-6
See also Air safety—United States; Air traffic control—Air traffic controllers—Infrastructure; Business aircraft; Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing; Specialty air services

Alliance of Canadian Travellers' Associations
Background, **13**:25-6
See also Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Angus, Iain (NDP—Thunder Bay—Atikokan)
Aerial forest firefighting, **4**:54-5; **5**:38; **10**:107-8
Aerial photography and surveys, **1**:57-60, 63-5; **5**:39, 53-4; **8**:85
Air ambulance service, **6**:14
Air Canada, **1**:43-4
Air fares, **6**:63; **10**:11, 50-1, 78-9; **11**:41-2
Air safety, **8**:14, 30-1
Air traffic control, **3**:9-11
Air Transat, **11**:82
Air transport services, **8**:70-1
Aircraft de-icing, **3**:11-2; **4**:32
Aircraft maintenance, **1**:49-50; **8**:31-2
Aircraft simlulators, **2**:25
Airports, **6**:11-2; **10**:95; **11**:19-20; **14**:13-4
Business aircraft, **4**:42; **6**:15
Cabotage, **1**:29-30; **2**:8-9, 22, 24-5; **3**:12; **4**:22-3, 70-1, 86; **5**:16-7, 64-5, 72; **6**:54-7, 63; **8**:15-6, 57-8; **9**:12, 49, 75; **10**:11-2, 29, 57, 65, 107; **11**:18, 20-1, 42-3; **12**:15, 30-1, 81-3; **13**:12-4, 28-9; **14**:11
Calm Air, **8**:31-2
Canada-Japan air transport services, **5**:15
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:12, 21-4, 29-30, 33, 36, 42-6, 49-50, 57-60, 62-5; **2**:4, 7-10, 22, 24-5, 27, 33; **3**:9-12, 20, 23-4; **4**:13-7, 22-4, 32, 41-2, 53-5, 70-3, 86-7, 89-90; **5**:15-8, 24, 26, 38-9, 45, 47, 53-6, 64-5, 69-72; **6**:11-5, 36-8, 54-7, 62-3, 71-3, 80, 82-3, 94-8, 100, 105-6; **8**:13-6, 29-32, 44-5, 57-60, 70-1, 74-6, 83-5; **9**:11-4, 25-8, 47-51, 55-6, 60-2, 74-7, 89, 95; **10**:11-3, 26, 29-32, 49-52, 56-9, 65-8, 77-9, 92-6, 101-2, 106-8; **11**:18-22, 26-8, 31-2, 41-4, 54-8, 72, 82; **12**:15-7, 28-31, 81-3, 93-4; **13**:12-6, 24, 28-31, 35, 40-2, 45; **14**:11-4, 18-20; **10**:30-1, 58-9
Canadian airlines, **1**:36, 44-5; **4**:71; **5**:17-8; **6**:71; **8**:30; **11**:31; **12**:28; **13**:42
Cargo/courier services, **9**:25-8, 47-9, 55-6, 61-2, 75-7, 89; **11**:26-8, 55-8; **12**:16-7
Charter airlines, **9**:13; **12**:94; **13**:29
Churchill, Man., air services, **8**:75
Computer reservation systems, **6**:98; **10**:94-5
Convention industry, **6**:36-8, 72-3; **10**:51-2
Customs, pre-clearance, **5**:18; **8**:15; **10**:13, 78
Deregulation, **1**:46; **5**:17; **6**:100; **10**:12, 106; **11**:72
Eastern Airlines, **12**:28
Edmonton, Alta., air services, **6**:62-3, 71-3, 94-8, 105
Fifth Freedom Rights, **2**:10; **9**:77; **10**:92-3; **12**:82-3; **13**:14, 30, 41
Halifax International Airport, **9**:13; **10**:31, 49-50, 52
Open Skies, **1**:21-4; **2**:7; **4**:13-6; **8**:74-5, 84; **9**:47; **13**:24; **14**:18-9
Procedure and Committee business
Proceedings, television cameras, **5**:40
Travel, **3**:23-4
Witnesses, **8**:60
Quebec City, air services, **11**:43-4
References, *in camera* meetings, **15**:41-2
Regional economic development, **12**:28
Regional, local and commuter air services, **9**:50-1; **10**:77

Angus, Iain—*Cont.*
Specialty air services, **4**:54-5; **5**:38-9, 47, 55-6; **6**:12-3; **8**:84-5; **10**:31, 107-8
User fees, **5**:18; **9**:14; **10**:13
Vancouver International Airport, **4**:15, 41, 72-3, 86-7, 89-90
Winnipeg International Airport, **8**:45
Yarmouth, N.S., air services, **10**:66-7, 106-7

Armitage, Ramsay (Atlantic Provinces Transportation Commission)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:5-8, 11-2, 14-7

Asia-Pacific region
Airlines, head offices, moving to Vancouver, B.C., **4**:76-7
See also Vancouver International Airport

Association of Canadian Airport Communities
Background, **2**:4; **5**:26-7

Atkinson, Ken (PC—St. Catharines; Vice-Chairman)
Aerial photography and surveys, **1**:62-3
Air traffic control, **3**:21
Cabotage, **6**:24, 91; **7**:35; **8**:74; **9**:52; **10**:99-100; **12**:18; **13**:19; **14**:19-20
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:18, 33, 54, 62-3; **2**:33; **3**:21-4; **4**:36, 38, 67, 89-90; **5**:15, 24, 27, 30, 40, 42-3, 46-7, 56; **6**:20, 24, 63, 80, 85, 91, 100, 106; **7**:28, 35, 37, 39-42, 44-5, 60; **8**;60, 72, 74, 77, 88-90; **9**:14-6, 52-4, 90-1; **10**:14-5, 37-8, 52, 78, 98-100; **11**:28-9; **12**:18; **13**:91-21; **14**:19-20
Canadian airlines, **5**:27; **11**:29
Canadian Airlines International Ltd., **4**:36
Cargo/courier services, **9**:90-1; **12**:18
Committee, **8**:72
Computer reservation systems, **11**:28-9
Halifax International Airport, **10**:37-8
International air service agreements, **5**:15
Procedure and Committee business
Meetings, **2**:4-5
Organization meeting, **1**:9
Proceedings, television cameras, **5**:40
Travel, **3**:23-4
Vice-Chairman, M., **1**:9
Witnesses, **8**:72
References
Election as Vice-Chairman, **1**:9-10
In camera meetings, **15**:41-2
Regional, local and commuter air services, **9**:15-6, 53-4
Specialty air services, **5**:47
Tourism, **10**:15

Atlantic provinces *see* Canada-United States air transport services; Cargo/courier services *passim*; Charter airlines; Deregulation—Benefits/costs

Atlantic Provinces Transportation Commission
Background, **9**:5
See also Cabotage; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing; Regional, local and commuter air services; User fees

Auger, Jacques (Société de promotion de aéroports de Montréal)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **14**:11-20

Balnis, Richard (Canadian Union of Public Employees)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **13**:13-5, 17-8, 20-4

Bankruptcy *see* Charter airlines

Barnsley, Joseph D. (Calm Air)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:22-37

Bashwill, Jeffrey (Alliance of Canadian Travel Associations)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **13**:25-35

Beleshko, Ken (Alberta Aviation Council)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:5-6, 10, 14, 18, 21-3, 27-8

Belsher, Ross (PC—Fraser Valley East; Parliamentary Secretary to Minister of Transport)
Aerial forest firefighting, **4**:55-6; **5**:21; **6**:21-2
Aerial photography and surveys, **5**:45, 60-1
Air fares, **8**:60
Air safety, **4**:43; **5**:20-1
Air transport services, **7**:54-5
Airports, **5**:21; **10**:96
British Columbia Aviation Council, **4**:43
Business aircraft, **2**:26-7
Cabotage, **4**:19-20; **5**:19-20; **7**:17; **8**:60, 85-6; **9**:14, 51-2; **12**:31; **13**:16-7
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:45-7, 63-4; **2**:15, 21, 26-7; **4**:5, 17-20, 27, 36, 43-4, 47, 55-6, 69, 77-80, 87-8; **5**:19-21, 38, 43, 45-7, 56, 60-1, 71-2; **6**:17, 21-3, 39-41, 58-60, 76-7, 83-5, 98-100, 105; **7**:16-7, 31-4, 54-6, 59; **8**:32, 46, 60-3, 71, 85-6; **9**:14-5, 51-3, 62-3; **10**:15-6, 65, 91, 95-6, 108-9; **11**:22-4, 46-7, 60, 82; **12**:31, 40, 95, 105; **13**:15-9
Canadian airlines, **1**:47; **4**:77; **6**:39, 76, 98-100; **13**:18-9
Cargo/courier services, **9**:15, 62-3; **11**:60; **12**:40; **13**:17
Computer reservation systems, **11**:22-3, 82
Convention industry, **6**:39
Crop spraying, **5**:46
Customs, pre-clearance, **4**:78; **11**:23-4
Deregulation, **1**:45-6; **10**:15; **13**:16
Edmonton, Alta., air services, **6**:58-60, 105
Fifth Freedom Rights, **5**:20
Open Skies, **1**:47; **5**:71; **6**:23, 39-41, 84-5; **8**:85-6; **10**:16
Procedure and Committee business
Chairman, M., **1**:9
Organization meeting, **1**:9
References, *in camera* meetings, **15**:41
Regional, local and commuter air services, **9**::53, 62; **10**:109
Specialty air services, **4**:47, 79; **5**:45-6; **6**:23; **7**:16; **8**:32, 71; **9**:52-3
Vancouver International Airport, **4**:77, 88
Yarmouth, N.S., air service, **10**:68

Benjamin, Les (NDP—Regina—Lumsden)
Procedure and Committee business
In camera meetings, M., **1**:11

Benjamin, Les—*Cont.*
Procedure and Committee business—*Cont.*
Organization meeting, **1**:10-1
Vice-Chairman, M. (Keyes), **1**:10

Biggar, Robert (International Association of Machinists and Aerospace Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:37-44, 46-51

Bittle, Ken (Air Manitoba)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:65-71

Boston, MA *see* Canada-United States air transport services—Atlantic provinces

Bowman, John (Greater Moncton Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:82-5, 88, 91-2

Britain *see* Cabotage

British Columbia Aviation Council
Membership, **4**:43-4
See also Business aircraft; Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; Organizations appearing

British Columbia Minister of Transportation and Highways *see* Canada-United States air transport services—Letters

Brownie, Don (Calgary Transportation Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:5-12, 15-22, 5-9, 31

Brownstone, M.L. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:5, 22

Budget *see* Procedure and Committee business

Bullock, Brian (Intera Information Technologies)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:31-48

Bureaud, Jean-Paul (Office of Robert Corbett, M.P.)
References, *in camera* meetings, **15**:41

Burgess-Webb, Roger (Canadian Airline Pilots Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:28

Burns, John (Calgary Transportation Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:5, 12-5, 17-30
References *see* Canada-United States air transport services—Letters

Business aircraft
Advantages, **2**:19-20
Air transport system infrastructure, deficiencies, **2**:20, 24, 26-33
Alberta Aviation Council position, **6**:9
British Columbia Aviation Council, **4**:42
Canadian Airlines International Ltd. position, **4**:23-4
Petro-Canada, **6**:15, 20-1
See also Cabotage; Hamilton International Civic Airport; Lester B. Pearson International Airport; Vancouver International Airport

Business community *see* Canada-United States air transport services

Buttonville airport
Lester B. Pearson International Airport, overflow traffic, suitability, **3**:13-4

Cabinet Ministers *see* Air transport services—Ministerial exemptions

Cabotage
Advantages/disadvantages, **1**:19, 22, 38-9, 47; **8**:39; **10**:53, 57-8
Air Canada position, **2**:18; **5**:12-3; **11**:8, 11, 16-21, 32, 43; **13**:6, 13
Air Charter Systems position, **11**:55-6
Air Nova position, **10**:86-7, 99-100, 108
Air Transat position, **11**:77, 79
Alberta Aviation Council position, **6**:7-9, 24, 26
Alliance of Canadian Travellers' Associations position, **13**:28-9
Atlantic Provinces Transportation Commission position, **9**:7-8, 12-4, 16
Britain, comparison, **12**:31; **13**:16-7
British Columbia Aviation Council position, **4**:40, 46-7
Business aircraft, affecting, **2**:21-5
Calgary Convention and Visitors Bureau position, **5**:64-6, 70-2
Calgary Transportation Authority position, **5**:9-14, 16-7, 19-20, 24
Can Air Cargo position, **12**:6-10, 15-6, 18
Canadian Air Traffic Control Association position, **3**:12
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:23-4, 30-1, 33
Canadian Airlines International Ltd. position, **1**:19; **4**:7, 12-3, 19-20, 22-3, 27-8, 32, 35, 86; **5**:11; **6**:35; **13**:13
Canadian Association of Tour Operators position, **12**:88, 96
Canadian Auto Workers position, **12**:74-5, 79, 81-4
Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers position, **8**:47-51, 57-8, 60, 62
Canadian Hotel Marketing and Sasles Executive position, **12**:44-5, 49, 52
Canadian International Freight Forwarders Association position, **12**:63-4, 68-70
Canadian Union of Public Employees position, **13**:10-4, 19, 22-3
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and Conseil régional des transports de l'est du Québec position, **11**:35, 38-40, 42-3
Chicago Convention, Article 7, **1**:29-30; **13**:27
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:11-2
Edmonton Chamber of Commerce position, **6**:79, 84
Edmonton Convention Centre position, **6**:35-6, 41
Edmonton Regional Airport Authority position, **6**:89-92
Edmonton Tourism position, **6**:68-9
Greater Moncton Chamber of Commerce position, **9**:85
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:75
Jetall Holdings Corporation position, **12**:36-7, 40
Local Government District of Churchill position, **8**:74, 77-9
Manitoba Government position, **8**:85-6
Negotiations, **1**:32
New Brunswick Government position, **9**:47, 49-52
Nova Scotia Government position, **10**:107-9

Cabotage—*Cont.*
Open port designation, **14**:11-2
Edmonton Air Services Authority proposal, **6**:47-52, 54-6, 60, 63, 71; **10**:11, 57
Ottawa-Carelton Economic Development Corporation position, **2**:7-9, 12, 14, 17-8
Regional, local and commuter air services, affecting, **9**:7-8
Saskatchewan Aviation Council position, **7**:46, 49
Saskatchewan Department of Highways and Transportation position, **7**:11-3, 17
Saskatchewan Urban Municipalities Association position, **7**:38
Société de promotion des aéroports de Montréal position, **14**:9, 11-2, 17-20
Tourism Regina position, **7**:23-4, 35
Transport 2000, "balanced cabotage" proposal, **12**:105, 108-9, 111-2
United States position, **10**:29-30; **11**:16-7
Vancouver Board of Trade position, **4**:70-2, 74
Vancouver International Airport Authority position, **4**:84, 86
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:6-7, 10, 15-6, 21-2, 79
Yarmouth County Tourism Association position, **10**:65

Calgary, Alta. *see* Convention industry—Canada-United States air transport services, Liberal Party; Edmonton, Alta., air services

Calgary, Alta., air services
New routes, designating, **5**:27-8
Tourism, relationship, **5**:28, 61-3, 66-9, 71-2

Calgary Convention and Visitors Bureau *see* Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Calgary International Airport
Congestion, **5**:22

Calgary Transportation Authority *see* Cabotage; Canada-United States air transport services—Letters; Canadian airlines—Foreign ownership; Customs, pre-clearance; Fifth Freedom Rights; International air services agreements; *Open Skies*; Organizations appearing; User fees

Calm Air
Cargo service, **8**:31
Competition, **8**:33-4
Independence, **8**:33
International passengers, **8**:32
Routes, northern and remote communities, **8**:22-3, 27-8, 34, 37
See also Canada-United States air transport services; Organizations appearing; Specialty air services

Campbell, Coline (L—South West Nova)
Air fares, **10**:17
Air Nova, **9**:33
Air safety, **10**:7-8
Cabotage, **9**:52
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:8-11, 17, 23-5, 32-3, 39-40, 52, 54-6, 65, 71-3, 94-5; **10**:7-10, 17, 26-8, 34, 47-9, 61-2, 65-7, 70-2, 75-7, 90-2, 101, 104-6
Canadian Airlines International Ltd., **10**:62

Campbell, Coline—*Cont.*
Cargo/courier services, **9**:23-5, 32-3, 40, 55-6, 71-3, 94-5; **10**:61-2, 104-6
Charter airlines, **9**:10
Convention industry, **10**:47-8
Deregulation, **10**:26-7, 49
Halifax International Airport, **10**:76-7, 90-2
Moncton, N.B., **9**:65
Open Skies, **9**:39-40
Regional, local and commuter air services, **9**:54; **10**:71-2, 75-6, 104-5
Yarmouth, N.S., air services, **10**:71-2

Can Air Cargo
Background, **12**:5
See also Cabotage; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Canada Business Aircraft Association *see Open Skies*; Organizations appearing

Canada-Japan air transport services
Edmonton, Alta., including as third Canadian destination point, **5**:15

Canada-United States air transport services
Air Manitoba position, **8**:65-8
Atlantic provinces, **9**:6, 11-2, 14-5, 30-1, 33; **10**:18, 22-3
Boston, MA., service, **9**:8-12, 25-6, 35, 55, 60-1
Business community position, **1**:13-4; **8**:10-1; **10**:6
Discounts, **10**:14
Calm Air position, **8**:23-7, 34-6
Canada-United States Free Trade Agreement, impact, **6**:101; **9**:67; **10**:7, 41, 53, 56, 75; **11**:61-2; **12**:11, 76; **13**:26
Canadian communities, demand for transborder services, **1**:13, 41; **4**:17, 26, 31-2; **8**:53-4, 58, 60-3; **10**:18, 30; **12**:26-8, 57; **13**:15, 17, 32; **14**:13
City pairs system, **1**:43; **4**:17-8, 72; **5**:20; **6**:40; **8**:12, 44-5; **9**:49; **10**:16, 57, 59; **11**:8; **12**:26, 81-2, 93-4; **13**:15, 19; **14**:8-9, 12-3
Competition, level playing field, **4**:6, 13-4, 29, 87-91; **5**:7, 10, 12, 36, 39, 50; **6**:7, 9, 17, 73-4, 80-1, 90-1, 93-4; **7**:8, 14-5, 17, 19-20, 41, 43, 47, 58; **8**:8-10, 53, 60, 66, 81, 86; **9**:85-7; **10**:7, 9-11, 17, 36, 84, 89, 93-4; **12**:38, 68-9, 90-1, 108, 113; **13**:27, 32, 34, 42
Air Canada position, **11**:7, 9-11, 14-5, 17-8, 21, 32, 35, 76
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:21-2
Consumer issues, **13**:27, 30
Distance factor, priority, **3**:20-1
Economic importance, **10**:21-2
Goods and Services Tax, relationship, **13**:27, 33-4
Home market concept, one-day return flights, **10**:14
Hub system, relationship, **1**:36, 44-5; **4**:12, 15, 18-9; **10**:19, 24, 31-7, 85-6, 101; **11**:6, 13, 75; **12**:6-7, 12, 16, 23, 29-30, 34-6, 38, 89, 93-5, 99; **13**:7, 23, 36-7
Letters, submissions to minister, **1**:14-6
British Columbia, Minister of Transportation and Highways, Hon. Rita M. Johnston, **1**:16
Calgary Transportation Authority, John Burns, **1**:16
Delta Hotels and Resorts, Richmond, B.C., Director of Marketing, Joanne Melloy-Webster, **1**:16
Edmonton Air Services Authority, General Manager, Norm Fraser, **1**:16

Canada-United States air transport services—*Cont.*
Letters, submissions to minister—*Cont.*
Fredericton, N.B., Mayor Brad Woodside, **1**:14
Hamilton-Wentworth Regional Municipality, Special Airport Committee, Henry Merling, **1**:15
Jasper Park Lodge, Canadian Pacific Hotels and Resorts, General Manager, Norman P. Mastalir, **1**:16
Metropolitan Toronto Board of Trade, President, Alan Marchment, **1**:15
Montreal Airport, Chairman of the Board, Arthur P. Earle, **1**:14
New Brunswick Minister of Justice, Hon. James E. Lockyer, **1**:14
Nova Scotia Minister of Tourism and Culture, **1**:14
Saskatchewan, Minister of Highways and Transportation, Hon. Sherwin H. Petersen, **1**:15
Winnipeg Area Airports Taskforce, Chairman, Sandy Hopkins, **1**:15
Licences, "fit, willing and able" criteria, **2**:10
Manitoba Federation of Labour position, **8**:49-50
Nationair position, **11**:60-3; **12**:13
Noise legislation, harmonization, **8**:8
Nova Scotia, importance, **10**:18, 22-3, 27-8
Prices, **4**:16-7, 25, 29-30; **8**:58-9
Double refusal pricing, **2**:9-10; **6**:91
Routes, allocation, **4**:14-7; **6**:87; **10**:95-6, 98-9, 101-2
Société de promotion des aéroports de Montréal position, **14**:8-10, 15-6, 18
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:10-4
Service, relationship, **10**:20-1, 23, 34, 36-7; **11**:65-6; **12**:56-9, 76
Jet/propeller service, **10**:33
Structure, single North American air space proposal, **6**:8
United States carriers, cost-advantages, **1**:13; **8**:9; **11**:6, 10, 12, 15, 22, 28-9; **12**:89
Advertising, **11**:10, 17
Fuel costs, comparison, **1**:27; **8**:67, 69; **11**:24-5, 68, 70-2, 75; **12**:13, 55, 73, 109, 113; **13**:40, 45
Hangars, comparison, **8**:69-70; **12**:55
Leasing costs, comparison, **4**:10, 17, 36-7, 87; **11**:24-6
Market share, **1**:13, 25-6; **4**:10-1; **8**:16-7; **10**:49-50, 52; **11**:10; **12**:29, 77, 79, 81-4, 89-90, 103-4; **13**:20, 43-4; **14**:14-5
Military stand-by fees, **9**:86-7
Operating costs, comparison, **1**:31; **4**:10, 17, 27, 74-5, 87; **5**:7, 19; **7**:13-4, 19, 41-2, 53-5, 57; **8**:5, 12, 14-5, 24-5, 41-2, 67-8, 86; **9**:7, 9; **10**:28, 84; **11**:6, 24-6, 75; **12**:6, 23, 54-6, 58-60, 73-4, 80, 90; **13**:6-7, 34, 39-40; **14**:7, 11
Trucking industry, comparison, **8**:12, 21, 38, 48-9, 51, 59, 62, 65, 81, 86; **9**:9, 17-8; **12**:54; **13**:6
United States markets, priority destinations, **9**:8
See also Air safety
See also Convention industry; Ottawa, Ont., air services

Canada-United States Air Transport Services Agreement
Air Canada position, **11**:5-9, 12-3, 21-2, 28-9
Air Transport Association of Canada position, **13**:35-8, 45-6
Alliance of Canadian Travellers' Associations position, **13**:26-8
British Columbia Aviation Council position, **4**:37-41
Canada-United States Free Trade Agreement, relationship, **1**:18, 37-8; **4**:56; **8**:47, 53-5
Canadian Association of Tour Operators position, **12**:87-91

Canada-United States Air Transport Services...—*Cont.*
Canadian Hotel Marketing and Sales Executive position, **12**:42-3
Canadian Union of Public Employees position, **13**:5-9, 19-20
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and Conseil régional des transports de l'est du Québec position, **11**:34-5
Committee study, **1**:12-65; **2**:4-33; **3**:4-24; **4**:5-91; **5**:5-72; **6**:5-106; **7**:4-61; **8**:5-90; **9**:5-97; **10**:5-111; **11**:5-83; **12**:5-114; **13**:5-46; **14**:4-20
In camera meetings, **15**:41-3
Information package, **8**:52
Mandate, **8**:59-60, 63; **12**:73, 80
Timeframe, criticisms, **1**:32-3; **4**:37-8, 61; **5**:23-4; **7**:37-40; **8**:52, 61-2, 83-4, 90; **10**:26; **11**:34, 36, 45; **12**:41-2, 50
Consultations, **1**:17, 20-1, 37; **3**:9, 15, 22-3; **8**:39; **9**:34
Drug-testing policy, comparison, **13**:5, 19-22
Saskatchewan Aviation Council position, **7**:45-6
Economic analysis, **1**:21-3
Government position, **1**:17-8, 26; **10**:57-8; **12**:21; **13**:5-6
Implementation, phased-in, **1**:17, 19-21, 31; **2**:10; **3**:5, 8, 18; **4**:8-9, 16; **5**:14; **7**:8, 18-9, 43-4, 49; **8**:7; **9**:84; **10**:89, 102; **11**:16, 21, 35, 39, 47-8, 51-2, 62, 76; **12**:20-1, 63, 87; **14**:10-1
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:7, 11-2, 15-6
Edmonton Air Services Authority position, **6**:50-2
Manitoba Government position, **8**:80-2, 86
Vancouver International Airport Authority position, **4**:82, 84, 87-8
Negotiations, **1**:12, 17, 26
Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers position, **8**:51
Canadian Chamber of Commerce, including, **6**:79, 83
Observers, **5**:46, 52; **6**:50-1; **9**:17; **10**:29-30, 32; **11**:44-5; **12**:49-50; **13**:44; **14**:8, 10, 15-6
Provinces, including, **7**:8-11, 14, 16-7, 47-9, 56, 60-1; **8**:82, 88
Royal Commission on a National Passenger Transportation System for the 21st Century, relationship, **12**:106-7, 110-1, 113; **13**:30-1, 41-2
Sectoral basis, **1**:54-5, 61-3; **4**:90; **5**:50; **9**:35
Travelling public interests, including, **6**:86-7
Negotiator, J. Harris, **1**:25
Regional carriers, including, **4**:80
Safeguards, **4**:9-13; **6**:77; **7**:55-6; **8**:7-8, 81, 87; **9**:16, 38-40, 49-50; **10**:104, 108-9; **11**:22, 47, 62, 68, 76; **12**:20-1, 87; **13**:37
Saskatchewan Aviation Council position, **7**:45-9, 55-6
Saskatchewan Department of Highways and Transportation position, **7**:7-9, 18
Status quo, **1**:17, 42; **4**:7, 51, 73, 90; **5**:38; **6**:83; **8**:57, 61, 63; **9**:14, 34-5; **11**:44; **12**:63, 68, 95
Sunset clause, Edmonton Chamber of Commerce proposal, **6**:79, 82-3
Third party agreements, **11**:64
Tourism Industry Association of Nova Scotia position, **10**:23-5, 27-9, 65
Tourism Regina position, **7**:31-4

Canada-United States Air Transport Services...—*Cont.*
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:7-10
See also Aircraft maintenance; Aircraft registration; Cargo/courier services; Customs, pre-clearance; Quebec City, air services; Specialty air services

Canada-United States Free Trade Agreement
Vancouver Board of Trade position, **4**:63
See also Aerial photography and surveys; Canada-United States air transport services; Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*

Canada 3000
Background, **12**:101-3
See also Organizations appearing

Canadian Air Traffic Control Association *see* Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Canadian Airline Pilots Association *see* Air safety—United States; Cabotage; Canada-United States air transport services—Competition; Canadian airlines—Foreign ownership; Customs, pre-clearance; *Open Skies*; Organizations appearing

Canadian airlines
Financial status, lay-offs, **1**:19-20, 27; **6**:105; **7**:41-2; **12**:37-8
Flight attendants *see* Canadian Union of Public Employees; *Open Skies*—Employment
Foreign ownership, **1**:44-5, 47; **6**:24; **8**:41; **11**:63, 67-8; **12**:78-9, 87-8, 97; **13**:7-8
Air Canada position, **11**:29-31; **13**:24
Calgary Transportation Authority position, **5**:9, 11, 17-8, 24, 27
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:24-5, 28
Globalization, **12**:98-100, 103-4
Market share, **1**:17; **6**:89-90, 98-100; **7**:41-2; **13**:36-7
Northern and remote communities, ownership, linkages, etc., **8**:30
Operating costs, **11**:61
Thai International Airways, comparison, **4**:71-2, 74
Partnerships, U.S. carriers, **9**:79
Passenger loyalty, **1**:36; **4**:28-9, 41, 85; **5**:13; **6**:25-8, 39, 53-4, 70-1, 76-7; **7**:25-6; **8**:17-8, 24, 66-7; **10**:39, 50, 60, 69-70, 82; **11**:9-12, 30-1, 37-8, 40; **12**:20; **13**:18-9
Pooling of airplanes, proposal, **12**:107-8, 112
Smoking, regulations, **13**:28, 34-5, 42
Taxation, **12**:88, 100-2, 104, 109
United States, Vancouver Board of Trade position, **4**:63, 77
See also Open Skies and particular airlines by name

Canadian Airlines International Ltd.
Air Canada, merger, **1**:19-20; **4**:36; **8**:41; **10**:55, 62; **11**:17; **13**:23-4; **14**:17
Financial status, **4**:33-5
Foreign ownership, **4**:36
Service, 424-5
See also Air fares—Deregulation; Air safety; Business aircraft; Cabotage; Charter airlines; Customs, pre-clearance; *Open Skies*; Organizations appearing

Canadian Association of Tour Operators
Background, **12**:87
See also Cabotage; Canada-United States Air Transport Agreement; Customs, pre-clearance; Organizations appearing

Canadian Auto Workers *see* Cabotage; Charter airlines; Customs, pre-clearance; Deregulation; Fifth Freedom Rights; *Open Skies*; Organizations appearing; Transportation policy

Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Negotiations; Organizations appearing; Transportation policy

Canadian Chamber of Commerce *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement—Negotiations

Canadian Hotel Marketing and Sales Executives *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; Customs, pre-clearance; Organizations appearing; Tourism—*Open Skies*

Canadian International Freight Forwarders Association *see* Cabotage; Cargo/courier services; Organizations appearing

Canadian Union of Public Employees
Membership, flight attendants, **13**:9-10
See also Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; Fifth Freedom Rights; *Open Skies*; Organizations appearing

Cargo/courier services
Air Nova position, **10**:97
Airport facilities, adequacy, **12**:62-8
Backhauling, **9**:55-6, 89
Canada-United States Air Transport Services Agreement, relationship, **7**:46, 51, 58-9; **8**:41, 89; **10**:58-9
Air Canada position, **11**:26-8
Air Charter Systems position, **11**:48-51, 55-60
Atlantic Provinces Transportation Commission position, **9**:15
Can Air Cargo position, **12**:6-14, 16-9, 39
Canadian International Freight Forwarders Association position, **12**:61-4, 68-70
Economic conditions, impact, **12**:9
Entry charter regulations, **11**:53-4
Europe, comparison, **12**:8-9
Federal Express operations, **9**:90-1
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:68-71, 73-7
Jetall Holdings Corporation position, **12**:33-5, 39-41
Moncton Airport Economic Development Board position, **9**:19-21, 23-7
Passenger service, separate negotiations, **9**:84-5, 91-2, 94-5; **11**:48-9; **12**:10, 40-1, 70
Service, all-points basis, **11**:49, 57-8
Charters, airfreight forwarders, etc., **11**:50-1
Combi-aircraft, **9**:82; **11**:27
Competition, **12**:10
Customs agents, U.S., establishing at Canadian airports, **12**:70
Deregulation, impact, **12**:14-5
Fifth Freedom Rights, **11**:49-50, 55-8
Fish and seafood, shipping capacity, **9**:23-5, 29-33, 36-7, 40, 43-6, 48-9, 55-8, 60, 66-7, 74, 79, 84, 87, 91, 93-4; **10**:58, 61-2, 104-6; **12**:16, 18
Growth, **10**:20, 30
Halifax, N.S., **9**:64; **10**:30, 32, 36, 80-1

Cargo/courier services—*Cont.*
Moncton, N.B., importance, **9**:19-30, 57-9, 61-8, 71-4; **11**:26-8; **12**:16, 18
Conseil économique du Nouveau-Brunswick position, **9**:92-7
Greater Moncton Chamber of Commerce position, **9**:83-5, 88-92
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:68-71, 80-2
New Brunswick Government position, **9**:35-6, 38, 40-1, 43-9, 53-6
Unused facilities, **9**:59-60
Ownership, regulations, **12**:38
Pricing, double disapproval basis, **11**:49, 59-60
Regulation, **11**:48, 52; **12**:38
United States carriers, **9**:63; **10**:31; **11**:59-60; **12**:6-7, 12-4, 16-8, 60-2, 64-70
See also Calm Air; Edmonton, Alta., air services—Cargolux

Cargolux *see* Edmonton, Alta., air services

Carson, Nick (Trade Centre Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:42-3, 46, 48-9

Cerilli, A. (Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:46-51, 56-9, 61-2, 65

Chadwick, Harry (PC—Bramalea—Gore—Malton)
Cabotage, **12**:33, 68
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:31-3, 52-3, 67-8, 83-4
Cargo/courier services, **12**:67-8
Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.), **12**:52-3
Open Skies, **12**:32
Procedure and Committee business
Organization meeting, **1**:9, 11-2
Printing, minutes and evidence, M., **1**:11
Vice-Chairman, **1**:10

Chafe, Ron (Canada Business Aircraft Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **2**:18-33

Chairman, rulings and statements
Nominations, substitution, Member nominated not currently Committee Member, **1**:9, not in order, 4
See also Procedure and Committee business

Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and Conseil régional des transports de l'Est du Québec *see* Air fares—Regulation; Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Charter airlines
Atlantic provinces, **9**:13
Bankruptcies, **1**:39
Canadian Airlines International Ltd. position, **4**:25-6
Canadian Auto Workers position, **12**:78
Deregulation, **11**:63-4
Market share, **1**:33; **8**:16-7; **10**:86
Open Skies, impact, **13**:27, 29-30, 33

Charter airlines—*Cont.*
Regions, direct service, **12**:94-5
Safety, **6**:27-8
United States carriers, competition, **6**:73-4; **7**:46; **9**:10; **11**:81; **12**:93; **13**:14-5
See also Air Transat; Aircraft maintenance; Cargo/courier services; Convention industry; Nationair

Check-In Nova Scotia
Background, **10**:26

Chicago Convention, Article 7 *see* Cabotage

Cholod, Ted (Saskatchewan Urban Municipalities Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:36-45

Christopher, John (Library of Parliament Researcher)
References, *in camera* meetings, **15**:41-2

Church, Michael (Ottawa-Carleton Economic Development Corporation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **2**:5-6, 10-7

Churchill Chamber of Commerce
Winnipeg Chamber of Commerce, relationship, **8**:78-9

Churchill, Man., air services
Air fares, **8**:75-7
Tourism, *Open Skies*, relationship, **8**:73-4

City Express *see* Deregulation

Clark, Ronald S. *see* Ottawa, Ont., air services—Ottawa-Carleton Economic Development Corporation

Clement, Douglas (Edmonton Economic Development Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:101-6

Commercial Travellers' Association of Canada
Membership, **10**:6
See also Air safety; Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Implementation; Customs, pre-clearance; Deregulation—Competition; *Open Skies*; Organizations appearing; User fees

Committee
Staff, researcher, D. Cuthbertson, hiring, **1**:5
Vice-Chairman
Marchi, nomination, **1**:9-10
Pronovost, nomination, **1**:9
Witnesses, appearance
Montreal representative, absence, **11**:36
Quebec City Chamber of Commerce, **8**:72
See also Procedure and Committee business

Commuter air services *see* Regional, local and commuter air services

Competition *see* Aerial forest firefighting; Aerial photography and surveys—Canadian companies; Calm Air; Canada-United States air transport services; Cargo/courier services; Deregulation; Vancouver International Airport

Computer reservation systems
Open Skies, impact, **8**:38; **10**:87-8, 94-5; **11**:65, 76-7, 82; **12**:74, 88; **13**:26-7
Air Canada position, **6**:98; **11**:7, 22-3, 29

Comuzzi, Joe (L—Thunder Bay—Nipigon)
Aerial forest firefighting, **4**:57-9
Aerial photography and surveys, **1**:56-7; **5**:43-4
Air Charter Systems, **11**:32
Air fares, **6**:93; **12**:18
Air safety, **1**:42; **11**:24-5; **12**:26
Air traffic control, **3**:6-8
Air Transat, **11**:80
Air transport services, **7**:52-3, 63-4
Aircraft maintenance, **1**:48-9
Airports, **11**:24; **12**:19, 91-2; **13**:11
Asia-Pacific region, **4**:76
Business aircraft, **6**:20-1
Cabotage, **7**:11-2; **8**:21; **13**:10
Calgary, Alta., air services, **5**:67-9
Calgary International Airport, **5**:22
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:27-8, 33-6, 41-2, 48-9, 56-7; **2**:7; **3**:6-9, 18, 22; **4**:20-2, 32-3, 36, 44-6, 56-9, 67-70, 75-7, 88-9; **5**:22-3, 43-4, 67-9; **6**:19-21, 28, 41-4, 60-3, 76, 80-2, 92-3, 104-6; **7**:10-2, 17-8, 27-30, 41-3, 51-3; **8**:19-21, 36, 63-4, 69-70, 86-8; **9**:58-60, 86-8; **11**:24-5, 32, 52-4, 69-71, 80-1; **12**:18-9, 25-6, 45-7, 54, 62, 64-6, 80-1, 91-3, 101-2; **13**:9-12, 30, 35, 38-40, 45
Canada 3000, **12**:101-2
Canadian airlines, **1**:27; **6**:105; **7**:41-2; **12**:102
Canadian Airlines International Ltd., **4**:33
Canadian Union of Public Employees, **13**:9-10
Cargo/courier services, **7**:51; **9**:59-60, 87; **11**:52-4; **12**:19, 64-6
Charter airlines, **11**:81
Convention industry, **6**:41-3
Customs, pre-clearance, **8**:19-20; **13**:11-2, 38-9
Deregulation, **4**:32-3; **11**:69-70
Edmonton, Alta., air services, **6**:60-2, 92, 104-5
Edmonton International Airport, **6**:19-20
International Association of Machinists and Aerospace Workers, **1**:41-2
Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.), **1**:27, 35-6; **4**:21; **12**:46-7, 54
Olympics, **12**:46
Open Skies, **1**:28; **4**:20-1, 67-8; **5**:22-3; **8**:20-1, 86-7; **12**:25-6; **13**:10
Procedure and Committee business, witnesses, **12**:54
References, *in camera* meetings, **15**:41
Regina, Sask., air services, **7**:27-9, 42-3
Regional, local and commuter air services, **9**:88
Saskatchewan, transborder air services, **7**:17-8, 43
Transportation policy, **8**:63-4
User fees, **6**:63
Vancouver International Airport, **4**:44-6, 69-70, 75-7, 88-9
Winnipeg International Airport, **8**:20

Conair Aviation
Background, **4**:51
See also Organizations appearing

Conseil économique du Nouveau-Brunswick *see* Cargo/courier services—Moncton; Convention industry; Organizations appearing

Conseil régional des transports de l'Est du Québec *see* Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain

Consumers *see* Air fares; Canada-United States air transport services

Convention industry
Canada-United States air transport services, importance, **11**:9-11; **12**:45; **14**:7
Charter airline services, use, **6**:37-8, 72-3; **10**:45-7
Conseil économique du Nouveau-Brunswick position, **9**:96-7
Costs, impact, **6**:43-4, 102
Edmonton Convention Centre position, **6**:29-39, 41-4
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:80-1
Hotel Association of Metropolitan Halifax position, **10**:42-3, 47-9
Liberal Party convention, Calgary, Alta., basis for selection, **6**:44
Nova Scotia Government position, **10**:110-1
Trade Centre Ltd. position, **10**:38-42
Economic importance, **10**:40
Site selection, criteria, **10**:47
Transportation subsidies, **10**:51-2

Convention on International Civil Aviation *see* Chicago Convention

Corbett, Bob (PC—Fundy—Royal; Chairman)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:5, 17, 82, 85-6; **10**:26; **12**:39, 41, 53, 57, 103
Cargo/courier services, **12**:39
Chairman, rulings and statements, nominations, substitution, Member nominated not currently Committee Member, **1**:9, not in order, 4
Check-In Nova Scotia, **10**:26
Customs, pre-clearance, **12**:53
Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.), **12**:53
Procedure and Committee business
In camera meetings, **1**:11-2
Organization meeting, **1**:9-12
Printing, minutes and evidence, M. (Chadwick), **1**:10
Witnesses, **12**:54
References
Election as Chairman, **1**:9
In camera meetinsg, **15**:41-2

Cormier, Sister Auréa (Greater Moncton Economic Development Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:72, 74, 79

Cost-recovery *see* Air transport services; Customs, pre-clearance

Coulson, Ron (Tourism Regina)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:26-8, 30-1, 33, 35-6

Courier services *see* Cargo/courier services

Crop spraying
Specialty air service, **5**:46, 61

Crosby, Howard (PC—Halifax West; Parliamentary Secretary to President of Treasury Board)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:32-7, 44-7, 59-61, 70, 79-82
Canadian airlines, **10**:60
Cargo/courier services, **10**:80-1
Convention industry, **10**:45-7
Halifax International Airport, **10**:33, 35, 44-5, 59-60, 79-80
Yarmouth, N.S., air services, **10**:70

Crown corporations *see* Air traffic control

Crozier, Doug (Alliance of Canadian Travel Associations)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **13**:28-34

Cruise ship industry *see* Vancouver International Airport—Tourism

Customs agents *see* Cargo/courier services

Customs, pre-clearance
Air Canada position, **11**:5, 10, 22-4, 32
Air Nova position, **10**:84-5
Air Transport Association of Canada position, **13**:38-9, 44-5
Calgary Transportation Authority position, **5**:10-1, 18-9
Canada-United States Air Transport Services Agreement, relationship, **6**:91
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:22
Canadian Airlines International Ltd. position, **4**:11, 23
Canadian Association of Tour Operators position, **12**:90
Canadian Auto Workers position, **12**:74
Canadian Hotel Marketing and Sales Executive position, **12**:33-4
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:13, 78
Cost-recovery, **7**:56-7; **8**:56; **10**:13, 78; **13**:38
Halifax, N.S. position, **10**:74, 78
Société de promotion des aéroports de Montréal position, **14**:9-11
United States, lack of reciprocity, **4**:47, 91; **11**:22; **13**:11-2
Vancouver Board of Trade position, **4**:65-6, 73-4, 78
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:8, 15, 19-20
See also Cargo/courier services

Cuthbertson, David (Committee Researcher)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:27; **5**:65
References
In camera meetings, **15**:41-2
See also Committee—Staff

De Pretto, Umberto (Office of Joe Comuzzi, M.P.)
References, *in camera* meetings, **15**:42

Deficit *see* Air traffic control—Infrastructure

Delta Hotels and Resorts *see* Canada-United States air transport services—Letters

Denver, Col. *see* Saskatchewan, transborder air services—Time Air

Department of Transport *see* Transport Department

Deregulation
Air Nova position, **10**:83
Benefits/costs, **8**:38, 40-2, 44, 53-4; **10**:49
Atlantic provinces, **9**:6, 84, 88; **10**:15-6, 21, 53-6, 103, 106-7
Canadian Auto Workers position, **12**:71-2, 81, 85
City Express position, **6**:100
Competition, affecting, **1**:45-6; **4**:29-33, 41; **5**:17, 29-30; **8**:38; **10**:54; **11**:15; **12**:72, 81; **13**:7, 15-6
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:6, 11-2, 15-6; **12**:21-2
Jetall Holdings Corporation position, **12**:38-9
Nationair position, **11**:61-2, 66, 69-70, 72
Other countries, comparison, **10**:27
Tourism Industry Association of Nova Scotia position, **10**:25-7
Government position, **1**:26-7; **12**:11
International Association of Machinists and Aerospace Workers position, **1**:38
United States, comparison, **8**:47-8, 61; **10**:20-1, 26-7, 53; **12**:71-2, 85
Wardair position, **11**:72
See also Air fares; Air safety; Air traffic control; Cargo/courier services; Charter airlines; Regional, local and commuter air services; Yarmouth, N.S., air services

Desjardins, Ian (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:42-3, 47, 50, 53-4

Desrochers, Léo (Air Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:11-2, 16-7, 19, 23-4, 26-8

Dollar, exchange rate *see* Air fares

Driedger, Hon. Albert (Manitoba Minister of Highways and Transportation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:80-90

Drug-testing *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement—Consultations

Duron, Bill (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:44-54

Earle, Arthur P. (Société de promotion des Aéroports de Montréal)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **14**:4-13, 15-20
References *see* Canada-United States air transport services—Letters

Eastern Airlines
New Democratic Party position, **12**:28

Economy
Government role, Vancouver Board of Trade position, **4**:62
See also Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement

Edmonton Air Services Authority *see* Air safety—United States; Cabotage—Open port designation; Canada-United States air transport services—Letters; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Implementation; Edmonton, Alta., air services; *Open Skies*; Organizations appearing; User fees

Edmonton, Alta., air services
Air Canada position, **6**:92, 94, 98-9, 105
Calgary market, changes, **6**:6:87, 97
Canadian carriers, criticism, **6**:65-6
Cargolux, air freight service, **6**:58-9
Edmonton Air Services Authority position, **6**:45-50, 60-3
Edmonton Chamber of Commerce position, **6**:78-82
Edmonton Economic Development Authority position, **6**:101-6
Edmonton Regional Airports Authority position, **6**:87-90, 92-8
KLM Royal Dutch Airlines, **6**:59-60, 62-3
Tourism, affecting, **6**:64-9, 71-5
Alaska Highway anniversary, marketing opportunity, **6**:74-5
See also Canada-Japan air transport services

Edmonton Chamber of Commerce *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Sunset clause; Edmonton, Alta., air services; *Open Skies*; Organizations appearing

Edmonton Convention Centre *see* Cabotage; Convention industry; *Open Skies*; Organizations appearing

Edmonton Economic Development Authority *see* Edmonton, Alta., air services; Organizations appearing

Edmonton International Airport
Administration, local airport authority, **6**:85-6
Congestion, **6**:19-20

Edmonton Regional Airports Authority *see* Cabotage; Edmonton, Alta., air services; *Open Skies*; Organizations appearing

Edmonton Tourism *see* Cabotage; Organizations appearing

Egan, Phil (Canadian Association of Tour Operators)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:86

Elliott, George W. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:5-7, 11-20

Employment *see Open Skies*; Tourism

Environment *see* Canada-United States air transport services—Noise legislation

Erlichman, Louis (International Association of Machinists and Aerospace Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:41, 43-8

Europe *see* Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement

Eyton, Rhys T. (Candian Airlines International Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:5-14, 16-37

Federal Express *see* Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement

Feeder airlines *see* Regional, local and commuter air services

Fifth Freedom Rights
Open Skies, relationship, **2**:10; **7**:49; **12**:75, 82-3; **13**:30
Air Nova position, **10**:86, 89, 92-3
Air Transport Association of Canada position, **13**:41
Calgary Transportation Authority position, **5**:20
Canadian Auto Workers position, **12**:83
Canadian Union of Public Employees position, **13**:14
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:67-8, 77-8
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:7
See also Cargo/courier services

Figurski, Don (Local Government District of Churchill)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:72-9

Finlayson, Fred (Commercial Travellers' Association of Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:5-6, 9-14, 16-7

Firefighting *see* Aerial forest firefighting

Fish and seafood *see* Cargo/courier services

Fisher, Karl (Canadian Air Traffic Control Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **3**:4-22

Flight attendants *see* Canadian Unin of Public Employees; *Open Skies*—Employment

Foreign ownership *see* Canadian airlines; Canadian Airlines International Ltd.

Forest fires *see* Aerial forest firefighting

Francis, Terence H. (Canadian Airlines International Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:12, 16-7, 19-20, 23, 25, 29, 32

Fraser, Norm (Edmonton Air Services Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:62-3
References *see* Canada-United States air transport services—Letters

Fredericton, N.B. *see* Canada-United States air transport services—Letters

Frontier Airlines *see* Saskatchewan, transborder air services

Fuel costs *see* Canada-United States air transport services—United States carriers

Geomatics Industry Association of Canada *see* Organizations appearing

Giannelia, Alex (Geomatics Industry Association of Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:53-4, 56-65

Gilbertson Ron (Edmonton Regional Airport Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:85-100

Gill, Dennis (Canadian Association of Tour Operators)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:86-97

Gillespie, Charles (City of Moncton)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:57-64

Globalization *see* Canadian airlines

Goliger, Dan (Can Air Cargo)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:5-19

Goliger's Travel
Background, **12**:5

Goods and Services Tax *see* Canada-United States air transport services; Tourism

Government departments appearing *see* Organizations appearing

Grandia, Ken (Intera Information Technologies)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:45, 47

Greater Moncton Chamber of Commerce *see* Cabotage; Cargo/courier services—Moncton; *Open Skies*; Organizations appearing

Greater Moncton Economic Development Authority
Ottawa-Carleton Economic Development Corporation, consultations, **9**:80
See also Cabotage; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement—Moncton; Convention industry; Fifth Freedom Rights; *Open Skies*; Organizations appearing

Halifax International Airport
Capacity, **9**:13
Growth, **10**:33, 41, 60, 81
Hub/gateway status, **10**:24, 27, 35-6, 41, 45, 52, 60, 65, 74, 76-7, 79-80
Local airport authority, establishing, **10**:81
New York, N.Y., propeller/jet service, **10**:23, 28, 31, 37-8, 45, 90-2
United States connections, improving, **10**:39-45, 49-50, 59-60, 73-6, 79, 82, 92, 103-4

Halifax, N.S. *see* Cargo/courier services; Customs, pre-clearance; *Open Skies*; Organizations appearing

Halifax, N.S., air services
Economic importance, **10**:74-5
Tourism, relationship, **10**:73

Hamilton International Civic Airport
Business aircraft, suitability, **2**:28-31

Hamilton-Wentworth Regional Municipality, Special Airport Committee *see* Canada-United States air transport services—Letters

Hansen, Walter D. (Air Charter Systems)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:48-51, 53-60

Hanson, Erling (Canadian Auto Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:86

Harris, James *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement—Negotiator

Hart-Kulbaba, Susan (Manitoba Federation of Labour)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:52-5, 58, 62-4

Health care *see* Air ambulance service

High-technology industry *see* Ottawa, Ont., air services

Hilliard, Rob (Manitoba Federation of Labour)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:49-50

Hollinghead, Diane (Canadian Auto Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:83

Holm, John (Individual presentation; Legislative Assembly of Nova Scotia)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:52-6, 58-62

Hopkins, J.A. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:7-10, 12-22

Hopkins, Sandy *see* Canada-United States air transport services—Letters

Hotel Association of Metropolitan Halifax *see* Convention industry; Organizations appearing

Hugg, Harold A. (Saskatchewan Department of Highways and Transportation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:11, 13, 15-7

Hyndman commission *see* Royal Commission on a National Passenger Transportation System for the 21st Century

In camera meetings see Procedure and Committee business

Intera Information Technologies *see* Aerial photography and surveys—Canadian companies; Organizations appearing; Specialty air services

International air service agreements
Calgary Tranportation Authority position, **5**:5-8, 10-1, 13-5
Community input, **5**:7-8, 10, 13-5
Routes/schedules, flexibility, **5**:8, 11

International Arabian Horses Association *see* Regina, Sask., air services—Tourism

International Association of Machinists and Aerospace Workers
Membership, **1**:41-2
See also Deregulation; *Open Skies;* Organizations appearing

Jacobs, David R. (British Columbia Aviation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:37-47

Japan *see* Canada-Japan air transport services

Jasper Park Lodge, Canadian Pacific Hotels and Resorts *see* Canada-United States air transport services—Letters

Jetall Holdings Corporation *see* Cabotage; Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; Deregulation—Competition; *Open Skies*; Organizations appearing

Johnson, Chester (Vancouver International Airport Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:80-91

Johnson, Walter (McGuire Communications; Halifax, N.S.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:17-23, 27-31, 33-8, 75
References, **10**:17-8

Johnston, Hon. Rita M. *see* Canada-United States air transport services—Letters

Kaplan, Hon. Bob (L—York Centre)
Cabotage, **12**:36-7
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:10-2, 35-7, 51, 56-7
Cargo/courier services, **12**:11-2
Open Skies, **12**:35
Procedure and Committee business, witnesses, **12**:54

Kennedy, Ed (Geomatics Industry Association of Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:52-6, 59-60, 62-5

Kerr, Les (Conair Aviation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:56

Keyes, Stan (L—Hamilton West)
Air traffic control, **3**:15-7
Cabotage, **2**:17-8, 21
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **2**:4, 13-5, 17-8, 21, 27-31; **3**:15-7
Hamilton International Civic Airport, **2**:28-31
Open Skies, **2**:13-5
Procedure and Committee business
In camera meetings, **1**:11-2
Meetings, **2**:4
Organization meeting, **1**:9-12
Vice-Chairman, M., **1**:9-10

Kinnear, Angus (Canada 3000)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:98-105

KLM Royal Dutch Airlines *see* Edmonton, Alta., air services

Kolesch, Ekkehard (Edmonton Convention Centre)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:29-44

Labelle, Huguette (Transport Department)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:22

Labour relations
Transport sector, **8**:51

Lang, Michael (Individual presentation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:54-60

Leasing *see* Canada-United States air transport services—United States

Lee, Hon. Sheldon (New Brunswick Government, Minister of Transportation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:34-40, 48-53, 55-6

Lennox, Ted (Greater Moncton Economic Development Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**::72-8, 81-2

Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.)
Business aircraft, access, **2**:20-1, 26-7, 31-2
Congestion, **9**:78-9; **10**:10; **12**:46
Facilities, adequacy, **12**:45-53, 55-6, 65-6
Local airport authority, establishing, **12**:53-4
Terminal 3, construction, **1**:27-8
Consultations, **1**:33-4; **4**:21-2; **12**:92
Costs, **1**:35-6
See also Buttonville airport; Olympics

Lewis, Hon. Douglas Grinslade (PC—Simcoe North; Minister of Transport)
Cabotage, **1**:30, 32
Canada-United States air transport services
Business community position, **1**:13
Canadian communities, **1**:13
Hub system, **1**:36
Letters, submissions to minister, **1**:14-6, 29
United States carriers, **1**:13, 26
Canada-United States Air Transport Services Agreement
Committee study, **1**:12-8, 20-36
Consultations, **1**:17, 20-1
Government position, **1**:17-8, 26
Implementation, **1**:17, 20-1, 31
Negotiations, **1**:12, 17, 26
Negotiator, **1**:25
Status quo, **1**:17
Canadian airlines, **1**:13-4, 17, 20, 36
Canadian Airlines International Ltd., **1**:20
Charter airlines, **1**:33
Deregulation, **1**:26-7
Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.), Terminal 3, **1**:27-8, 34-6
Open Skies,
Canadian airlines position, **1**:13-4
Economic impact, **1**:21-3, 28-9
Government position, **1**:24
Regional impact, **1**:33
United States position, **1**:25
Ottawa, Ont., air services, **1**:14, 29
References *see Open Skies*
Tourism, **1**:13, 31

Liberal Party *see* Convention industry; Ottawa, Ont., air services

Local Government District of Churchill *see* Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Lockyer, Hon. James (New Brunswick Government, Minister of Justice)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:40-56
References *see* Canada-United States air transport services—Letters

Look, Richard (Air Charter Systems)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:47-8, 51-4

MacDougall, Don (Nova Scotia Department of Transportation and Communications)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:105-8

MacGregor, Barrie (Yarmouth County Tourism Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:62-72

Madsen, Barry (Conair Aviation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:48-61

Manitoba *see* Aerial forest firefighting; Air ambulance service; Air transport services; Transportation industry

Manitoba Federation of Labour *see* Canada-United States air transport services; Organizations appearing

Manitoba Government *see* Cabotage; Canada-United Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Specialty air services

Manitoba Minister of Highways and Transportation *see* Organizations appearing

Marchi, Sergio (L—York West)
Aerial forest firefighting, **4**:51-3, 60-1; **5**:36-7
Aerial photography and surveys, **1**:55-6; **5**:35-7, 53
Air fares, **4**:29; **5**:29-30; **6**:25, 52, 69; **11**:30, 40
Air safety, **1**:47-8; **4**:29-30, 41, 43; **5**:13; **6**:24, 53
Aircraft maintenance, **1**:40; **11**:30
Airports, **6**:10-1
Cabotage, **4**:35, 40, 46, 84; **5**:11-4; 6;8-9, 35, 51-2, 54, 68-9; **11**:16, 38-40; **12**:10, 111
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:18-21, 31-3, 36, 40-1, 47-8, 54-6; **4**:8-9, 12, 29-31, 35, 39-41, 46, 51-3, 60-1, 75, 83-5, 90-1; **5**:11-4, 29-30, 34-7, 46, 51-3, 63-4; **6**:8-11, 24-5, 33-6, 44, 51-4, 67-70, 76; **11**:13-7, 30-1, 38-40; **12**:9-10, 109-12
Canadian airlines, **4**:41, 85; **6**:25, 53, 70; **11**:30-1, 40
Canadian Airlines International Ltd., **1**:19; **11**:17
Cargo/courier services, **12**:9-10
Conair Aviation, **4**:51
Convention industry, **6**:33-6, 44
Deregulation, **4**:41; **6**:25-6; **11**:15
Edmonton, Alta., air services, **6**:67-8
International air service agreements, **5**:13-4
Open Skies, **1**:18, 33, 41; **4**:8-9, 12, 83-4, 90-1; **5**:51-2, 63-4; **6**:11, 34-6; **11**:13-4; **12**:112
References
In camera meetings, **15**:41-2
See also Committee—Vice-Chairman
Regional, local and commuter air services, **1**:33; **11**:15; **12**:10
Specialty air services, **5**:34-5, 46, 51-2; **6**:9-10
Tourism, **6**:74

Marchment, Allan *see* Canada-United States air transport services—Letters

Marrocco, Tranquillo (Committee Clerk)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **3**:23
Procedure and Committee business, organization meeting, **1**:9-10, 12

Mastalir, Norman P. *see* Canada-United States air transport services—Letters

Matkin, John (Vancouver Board of Trade)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:79-80

McCabe, Patrick (Trade Centre Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:46-7, 50-1

McCourt-Bincoletto, Sibéal (Edmonton Tourism)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:68-9, 71-2

McCullum, John (Transport 2000)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:105-14

McGruer, Keith (Ottawa-Carleton Economic Development Corporation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **2**:5-6, 8-13, 16-8

McGuire Communications *see* Organizations appearing

McInnes, Hon. Donald P. (Nova Scotia Department of Transportation and Communications; Minister)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:102-4, 106, 108-11

McInnis, Bob (Canadian Airline Pilots Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:19-33

Medd, Stewart (Canadian Association of Tour Operators)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:86

Medivac *see* Air ambulance service

Melloy-Webster, Joanne *see* Canada-United States air transport services—Letters

Mergers and acquisitions *see* Canadian Airlines International Ltd.; Regional, local and commuter air services

Merling, Henry *see* Canada-United States air transport services—Letters

Metropolitan Toronto Board of Trade *see* Canada-United States air transport services—Letters

Mexico *see Open Skies*

Military aircraft *see* Aerial forest firefighting

Military stand-by fees *see* Canada-United States air transport services—United States carriers

Mills, Gordon (Saskatchewan Aviation Council)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:45-61

Mirabel International Airport
San Jose International Airport, comparison, **5**:29-30

Moncton Airport
Improvements, **9**:23, 36, 59, 65, 78
Transportation centre, **9**:22, 57-8

Moncton Airport Economic Development Board
Role, **9**:18-9
See also Cargo/courier services—Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Moncton, N.B.
100th anniversary, **9**:65
See also Cargo/courier services; Organizations appearing

Monteith, Ken (PC—Elgin—Norfolk)
References, *in camera* meetings, **15**:42

Montreal Airport, Chairman of the Board *see* Canada-United States air transport services—Letters

Montreal, Que. *see* Committee—Witnesses

Montreal, Que., air services
Economic importance, **14**:4-7

Morris, Jessica (Air Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:22-3

Mounce, Ken (Trade Centre Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:38-42, 44-5, 47, 50, 52

Murdock, Bruce (Office of Sergio Marchi, M.P.)
References, *in camera* meetings, **15**:41-2

Murray, Dave (Intera Information Technologies)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:37

Nadeau, Jean (Conseil économique du Nouveau-Brunswick)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:92-7

Nash, Peggy (Canadian Auto Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:71-81, 83-6

Nationair
Background, **11**:66-7
See also Canada-United States air transport services; Deregulation—Competition; *Open Skies*; Organizations appearing

National Defence Department *see* Procedure and Committee business—Travel

National unity
Air transport, relationship, **11**:61; **13**:27, 32-3

Navigation facilities *see* Air transport services—Cost-recovery

New Brunswick *see* Transportation industry

New Brunswick Government *see* Cabotage; Cargo/courier services—Moncton; *Open Skies*; Organizations appearing; Regional, local and commuter air services; Specialty air services

New Brunswick Minister of Justice *see* Canada-United States air transport services—Letters

New Democratic Party *see* Eastern Airlines

New Democratic Party of Manitoba *see* Organizations appearing

New York, N.Y. *see* Halifax International Airport

Noise pollution *see* Canada-United States air transport services

Nolan, Richard (Canadian Union of Public Employees)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **13**:5-17, 19-23, 25

North West Geomatics Limited
Background, **5**:48-9
See also Aerial photography and surveys—Canadian companies; *Open Skies*; Organizations appearing; Specialty air services

Northern and remote communities *see* Air ambulance service; Air transport services; Calm Air; Canadian airlines

Nova Scotia *see* Aerial forest firefighting; Canada-United States air transport services; Transportation industry

Nova Scotia Department of Transportation and Communications *see* Organizations appearing

Nova Scotia Government *see* Cabotage; Convention industry; *Open Skies*; Regional, local and commuter air services; Specialty air services

Nova Scotia Minister of Tourism and Culture *see* Canada-United States air transport services—Letters

Obadia, Robert (Nationair)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:60-73

O'Brien, John F. (Canadian International Freight Forwarders Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:61-70

Olympics
1996 Summer Games, Toronto, Ont., bid, airport facilities, effect, **12**:46, 48

Open Skies
Air Canada position, **1**:19; **2**:13-5; **11**:8, 13-4
Air Charter Systems position, **11**:48
Air Nova position, **10**:84, 99-100
Air Transat position, **11**:74-7
Alberta Aviation Council position, **6**:6-8, 11, 23-4
Alliance of Canadian Travellers' Associations position, **13**:26-8, 34
Atlantic Provinces Transportation Commission position, **9**:6-8
Calgary Convention and Visitors Bureau position, **5**:63-4, 70-1
Calgary Transportation Authority position, **5**:22-3
Can Air Cargo position, **12**:12
Canada Business Aircraft Association position, **2**:23-4
Canada-United States Free Trade Agreement, comparison, **1**:18; **7**:39-40; **8**:6, 43
Canadian Air Traffic Control Association position, **3**:23
Canadian Airline Pilots Association position, **12**:20-6, 28-33
Canadian airlines position, **1**:13-4, 19-20, 27-8; **13**:41
Canadian Airlines International Ltd., **1**:19; **4**:6-16, 20-1
Canadian Auto Workers position, **12**:71, 73-4, 76-9, 85-6, 95-7
Canadian Union of Public Employees position, **13**:10-1
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and Conseil régional des tranports de l'est du Québec position, **11**:37-8, 40-1

Open Skies—Cont.
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:5, 7, 16-7
Definition, **10**:18-9; **12**:57-8
Economic impact, **1**:18, 21-3, 28-9; **2**:12, 14; **8**:37-8, 42-3; **12**:55, 63, 86-7, 95-7; **14**:6-7, 18-9
Edmonton Air Services Authority position, **6**:50-1
Edmonton Chamber of Commerce position, **6**:78-9, 84-5
Edmonton Convention Centre position, **6**:32-6, 39-41
Edmonton Regional Airport Authority position, **6**:86-91, 93-4, 98-100
Employment, affecting, **12**:32, 78-9
Flight attendants, **13**:8-10, 24-5
Government position, **1**:23-5
Greater Moncton Chamber of Commerce position, **9**:82-5
Greater Moncton Economic Development Authority position, **9**:68, 71
Halifax, N.S. position, **10**:74, 76
International Association of Machinists and Aerospace Workers position, **1**:38-41, 47
Jetall Holdings Corporation position, **12**:34-7
Lewis position, **1**:37, 50-1; **4**:26; **13**:5, 18-22
Local Government District of Churchill position, **8**:72-5
Manitoba Government position, **8**:81-2, 85-8
Consultation process, **8**:84, 88-9
Mexico, including, **12**:91
Moncton Airport Economic Development Board position, **9**:18, 22-3
Nationair position, **11**:62
New Brunswick Government position, **9**:34-40, 47
North West Geomatics Limited position, **5**:48-53
Nova Scotia Government position, **10**:103-4
Ottawa-Carleton Economic Development Corporation position, **2**:7-9, 12-3, 16-7
Regional impact, **1**:33; **8**:38-9, 42-3
Saskatchewan Department of Highways and Transportation position, **7**:5, 7, 11, 18
Saskatchewan Urban Municipalities Association position, **7**:38-40
Société de promotion des Aéroports de Montréal position, **14**:4-11
Tourism Industry Association of Nova Scotia position, **10**:25-6, 62-3
Tourism Regina position, **7**:23, 30, 33, 35
Transport 2000 position, **12**:106-7
United States position, **1**:24-5; **8**:89; **11**:78-9; **12**:112; **13**:23
Vancouver Board of Trade position, **4**:67-8, 79-80
Vancouver International Airport Authority position, **4**:82-4, 88, 90-1
VIA Rail Canada Inc., cutbacks, comparison, **8**:43
Winnipeg Chamber of Commerce position, **8**:6-7, 12-5, 17, 20-2
See also Air fares; Air safety; Charter airlines; Churchill, Man., air services; Computer reservation systems; Fifth Freedom Rights; Regional, local and commuter air services; Tourism

Order of Reference, **1**:3

Organization meeting *see* Procedure and Committe business

Organizations appearing
Air Canada, **11**:5-32

Organizations appearing—*Cont.*
Air Charter Systems, **11**:47-60
Air Manitoba, **8**:65-71
Air Nova, **10**:83-102
Air Transat, **11**:73-83
Air Transport Association of Canada, **13**:35-46
Alberta Aviation Council, **6**:5-29
Alliance of Canadian Travellers' Associations, **13**:25-35
Atlantic Provinces Transportation Commission, **9**:5-18
British Columbia Aviation Council, **4**:37-47
Calgary Convention and Visitors Bureau, **5**:61-72
Calgary Transportation Authority, **5**:5-31
Calm Air, **8**:22-37
Can Air Cargo, **12**:5-19
Canada Business Aircraft Association, **2**:18-33
Canada 3000, **12**:98-105
Canadian Air Traffic Control Association, **3**:4-22
Canadian Airline Pilots Association, **12**:19-33
Canadian Airlines International Ltd., **4**:5-37
Canadian Association of Tour Operators, **12**:86-97
Canadian Auto Workers, **12**:71-86
Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers, **8**:46-51, 56-9, 61-2, 65
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives, **12**:41-54
Canadian International Freight Forwarders Association, **12**:61-70
Canadian Union of Public Employees, **13**:5-25
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain and Conseil régional des transports de l'Est du Québec, **11**:33-46
Commercial Travellers' Association of Canada, **10**:5-17
Conair Aviation, **4**:48-61
Conseil économique du Nouveau-Brunswick, **9**:92-7
Edmonton Air Services Authority, **6**:44-63
Edmonton Chamber of Commerce, **6**:77-85
Edmonton Convention Centre, **6**:29-44
Edmonton Economic Development Authority, **6**:101-6
Edmonton Regional Airports Authority, **6**:85-100
Edmonton Tourism, **6**:64-77
Geomatics Industry Association of Canada, **1**:52-65
Greater Moncton Chamber of Commerce, **9**:82-92
Greater Moncton Economic Development Authority, **9**:65-82
Halifax, N.S., **10**:72-82
Hotel Association of Metropolitan Halifax, **10**:42-3, 46, 48-9
Intera Information Technologies, **5**:31-48
International Association of Machinists and Aerospace Workers, **1**:37-51
Jetall Holdings Corporation, **12**:33-41
Local Government District of Churchill, **8**:72-9
Manitoba Federation of Labour, **8**:49-50, 52-5, 58, 62-4
Manitoba Minister of Highways and Transportation, **8**:80-90
McGuire Communications, **10**:17-23, 27-31, 33-8
Moncton Airport Economic Development Board, **9**:18-33
Moncton, N.B., **9**:57-64
Nationair, **11**:60-73
New Brunswick Government, **9**:34-56
New Democratic Party of Manitoba, **8**:37-46
North West Geomatics Limited, **5**:48-61
Nova Scotia Department of Transportation and Communications, **10**:102-11
Ottawa-Carleton Economic Development Corporation, **2**:4-18

Organizations appearing—*Cont.*
Saskatchewan Aviation Council, **7**:45-61
Saskatchewan Department of Highways and Transportation, **7**:4-20
Saskatchewan Urban Municipalities Association, **7**:36-45
Société de promotion des Aéroports de Montréal, **14**:4-20
Tourism Industry Association of Nova Scotia, **10**:23-6, 28-9, 31-2, 35-8
Tourism Regina, **7**:20-36
Trade Centre Ltd., **10**:38-42, 44-5, 47, 50, 52
Transport Department, **1**:22, 29-32; **15**:41-2
Transport 2000, **12**:105-14
Vancouver Board of Trade, **4**:61-80
Vancouver International Airport Authority, **4**:80-91
Winnipeg Chamber of Commerce, **8**:5-22
Yarmouth County Tourism Association, **10**:62-72
See also individual witnesses by surname

Ottawa-Carleton Economic Development Corporation *see* Cabotage; Greater Moncton Economic Development Authority; *Open Skies*; Organizations appearing; Ottawa, Ont., air services

Ottawa-Carleton Regional Municipality *see* Ottawa, Ont., air services

Ottawa, Ont., air services
High-technology industry, importance, **2**:6-7
Liberal Members of Parliament, letter to minister, **1**:14, 29
Ottawa-Carleton Economic Development Corporation, **2**:5-7, 11; **10**:10
Ottawa-Carleton Regional Municipality, Chief Administrative Officer, Ronald S. Clark, letter, **1**:15
United States access, improving, **4**:17, 26

Pagtakhan, Rey (L—Winnipeg North)
Air ambulance service, **8**:35, 56
Air safety, **7**:57-8; **8**:13
Air transport services, **7**:43; **8**:83
Cabotage, **8**:79
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:10, 14-6, 19, 34-5, 43-4, 56-9; **8**:12-3, 35-6, 55-7, 78-9, 81-3, 88-9
Cargo/courier services, **7**:58; **8**:89
Churchill Chamber of Commerce, **8**:78-9
Customs, pre-clearance, **7**:56-7; **8**:56
Open Skies, **8**:12, 81, 88-9
Saskatchewan, transborder air services, **7**:15-6, 34
Specialty air services, **7**:59; **8**:12-3, 55-6, 83
Transportation industry, **8**:83
Transportation policy, **8**:56

Passenger loyalty *see* Air safety; Canadian airlines

Pearson, P.M.L. (Saskatchewn Department of Highways and Transportation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:4-15, 17-20

Penniston, Margaret (Transport Department)
References, *in camera* meetings, **15**:41-2

Persian Gulf crisis *see* Air traffic control—Infrastructure

Peterson, Sherwin H. *see* Canada-United States air transport services—Letters

Petro-Canada *see* Business aircraft

Petsikas, George (Air Transat)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:73-83

Phinney, Beth (L—Hamilton Mountain)
References, *in camera* meetings, **15**:42

Pollock, Barbara L. (Tourism Regina)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **7**:20-30, 32-6

Potechin, Len (Ottawa-Carleton Economic Development Corporation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **2**:4, 6-10, 14-8

Private aircraft *see* Vancouver International Airport

Privatization *see* Air Canada

Procedure and Committee business
Briefs, both official languages, **13**:31
Budget, approval, **1**:6, agreed to
Chairman, election, M. (Belsher), **1**:9, agreed to, 4
Documents, distribution in language received, **1**:6, agreed to
In camera meetings, **1**:11-2, agreed to, 5; **15**:41-3
Members staff and Departmental staff attending, **15**:41, agreed to
Transcripts, storage/destruction at end of session, M. (Benjamin), **1**:11, agreed to, 5
Meetings
Commencement, **1**:6, agreed to
Scheduling, **1**:6, agreed to; **2**:4-5
Media, service, hiring, **1**:5, agreed to
Minister, inviting, **1**:6, agreed to
Nominations, substitution, Member not currently Committee Member, **1**:9
Organization meeting, **1**:9-12
Press releases, issuing, **1**:5, agreed to
Printing, minutes and evidence, M. (Chadwick), **1**:10-1, agreed to, 5
Proceedings, television cameras, short clip allowed, **5**:40, agreed to, 3
Questioning of witnesses, time limit, **1**:6, agreed to
Quorum, meeting and receiving/printing evidence without, M. (G. Wilson), **1**:11, agreed to, 5
Report to House
Chairman authorized to make editorial and typographical changes, **15**:42, agreed to
Chairman presenting to House, **15**:43, agreed to
Draft, consideration, **15**:41-3
Editor, hiring, **15**:42, agreed to
Printing, 2000 copies, **15**:43, agreed to
Staff
Hiring, **1**:7, agreed to
Researchers, hiring, **1**:5, agreed to
Travel
Chairman authorized to adjust plans, **1**:6, agreed to
National Defence Department aircraft, use, requesting, **1**:6, agreed to
Scheduling, **1**:6, agreed to
Special arrangements to accommodate Member, **3**:23-4
Staff, accompanying, **1**:6, agreed to

Procedure and Committee business—*Cont.*
Vice-Chairman
Election
M. (Atkinson), **1**:9, not in order, 4
M. (Keyes), **1**:9-10, negatived, 4
M. (Belsher), **1**:9-10, agreed to on recorded division, 4
Taking Chair, **1**:12
Witnesses
Appearances
Joint appearance, **8**:60
Organization agreeing to travel to meet Committee, **8**:72
Requesting, **12**:54
Expenses, Committee paying, **1**:6, agreed to
Prospective, submitting names, **1**:6, agreed to
Selecting, **1**:6, agreed to

Pronovost, Denis (PC—Saint-Maurice)
Air Charter Systems, **11**:52
Air traffic control, **3**:18-9
Air Transat, **11**:77-8
Airports, **11**:68
Cabotage, **4**:27-8; **11**:79
Calgary, Alta., air services, **5**:27-8, 66-7
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:24-6, 30-1; **2**:11-2; **3**:17-9; **4**:26-8, 78-9; **5**:27-8, 66-7; **6**:38-9, 74-5; **9**:30-1, 80-1, 96-7; **10**:70-1, 110-1; **11**:9-12, 35-8, 51-2, 66-9, 77-9; **14**:14-6
Canadian airlines, **11**:9, 11, 37-8, 67-8
Cargo/courier services, **9**:31, 80, 97
Convention industry, **6**:38-9; **9**:80-1, 96; **10**:110-1; **11**:9-10
Greater Moncton Economic Development Authority, **9**:80
Nationair, **11**:66-7
Open Skies, **1**:24-5; **4**:78; **11**:78-9
Ottawa, Ont., air services, **2**:11-2
Quebec City, air services, **11**:36-7
References
In camera meetings, **15**:41
See also Committee—Vice-Chairman
Regional, local and commuter air services, **10**:110
Tourism, **1**:30; **2**:12; **4**:79; **6**:74
Vancouver International Airport, **4**:79
Yarmouth, N.S., air services, **10**:70-1

Provinces *see* Aerial forest firefighting—Interprovincial aspects; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Negotiations

Quebec City, air services
Air Alliance service, **11**:44-5
Canada-United States Air Transport Services Agreement, relationship, **11**:33-4, 36-7
Tourism, relationship, **11**:33, 36-7, 40, 43-4

Quebec City airport
Local airport authority, establishing, **11**:46

Quebec City Chamber of Commerce *see* Committee—Witnesses

Racine, Pierre (Chambre de commerce et d'industrie du Québec and Conseil régional de transports de l'est du Québec)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:33-46

Rainforth, Harold E. (Alberta Aviation Council)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:6-9, 11-7, 19-21, 23-9

Randell, Joseph (Air Nova)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:83-102

Ranger, Louis (Transport Department)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:29-32

Regina, Sask.
Water filtration system, **7**:4

Regina, Sask., air services
Regional airlines, **7**:21-3, 26, 29-30, 35, 42-3
Time Air service, **7**:6
Tourism, relationship, **7**:20-6
Motor coach tours, comparison, **7**:30-1
"Royal Red", International Arabian Horses Association competition, **7**:24-5, 27-8
Seasonal travel, importance, **7**:33-4
"Snowbirds", return visits from U.S., promoting, **7**:22, 28-9

Regional disparities *see* Air transport services; Charter airlines

Regional economic development
Transportation, importance, **12**:22, 28

Regional, local and commuter air services
Deregulation, impact, **11**:15-6; **12**:10, 27
Mergers, **10**:98
Open Skies, effect, **1**:33; **9**:16-7, 88; **10**:64, 71-2, 75-6, 96-7; **12**:75
Air Nova position, **10**:89, 109
Aircraft size/frequency of service restrictions, **10**:77-8
Atlantic Provinces Transportation Commission position, **9**:15-6
New Brunswick Government position, **9**:37-8, 40, 49-54
Nova Scotia Government position, **10**:104-5, 109-10
See also Cabotage; Regina, Sask., air services

Regional Municipality of Ottawa-Carleton *see* Ottawa-Carleton Regional Municipality

Regulation *see* Aerial photography and surveys—United States; Air fares; Cargo/courier services

Reid, Daryl (Member of the Legislative Assembly, Manitoba, NDP Transport Critic)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:37-46

Report to House, 15:1-43

Research *see* Aerial forest firefighting

Rezac, Darcy (Vancouver Board of Trade)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:61-80

Richmond, B.C. *see* Canada-United States air transport services—Letters

Robichaud, Éric (Greater Moncton Economic Development Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:65-81

Royal Commission on a National Passenger Transportation System for the 21st Century *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement—Negotiations

Ruffel, Terry (Commercial Travellers' Association of Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:6-17

Safety *see* Aerial forest firefighting; Air safety

San Jose International Airport *see* Mirabel International Airport

Saskatchewan *see* Air Canada—Board of directors

Saskatchewan Aviation Council *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Safeguards; Organizations appearing

Saskatchewan Department of Highways and Transportation *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing; Saskatchewan, transborder air services; Specialty air services

Saskatchewn, Minister of Highways and Transportation *see* Canada-United States air transport services—Letters

Saskatchewan, transborder air services
Frontier Airlines service, cancellation, **7**:5-6, 13
Outdoor sports outfitters, difficulties, **7**:6, 12, 22-3, 25, 30, 35
Saskatchewan Department of Highways and Transportation position, **7**:5-7, 17-8
Time Air, application for service to Denver, Col., **7**:6, 10, 12, 15-6, 34, 38-9
United States destinations, listing, **7**:43

Saskatchewan Urban Municiaplities Association
Background, **7**:36-7
See also Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Schneider, Larry (PC—Regina—Wascana)
Aerial forest firefighting, **4**:59-60
Aerial photography and surveys, **1**:61, 64; **5**:40-2, 57-60
Air Canada, **1**:51; **11**:32
Air fares, **12**:13-4, 105
Air Nova, **10**:97
Air safety, **5**:24-6; **6**:15-8; **7**:25-6; **8**:17
Air traffic control, **3**:12-5; **6**:19; **13**:42-3
Air transport services, **7**:40-2, 50-1
Aircraft de-icing, **12**:58
Aircraft maintenance, **1**:50; **8**:18
Aircraft registration, **11**:72-3
Airports, **3**:13; **7**:60; **14**:17
Association of Canadian Airport Communities, **5**:26-7
Business aircraft, **2**:32-3
Cabotage, **2**:17; **4**:32; **5**:24, 70-1; **6**:26; **7**:13, 49; **8**:77-8; **11**:32; **12**:49, 69-70; **13**:22-3; **14**:17-8
Calm Air, **8**:33-4
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **1**:26, 50-1, 60-1, 64; **2**:16-7, 22, 31-3; **3**:12-5; **4**:24-6, 32, 59-60, 73-5, 80; **5**:23-7, 40-3, 56-60, 69-71; **6**:15-9, 26-7; **7**:4, 12-4, 18, 24-6, 39-41, 48-51, 60-1; **8**:16-8, 33-5, 76-8; **9**:28-30, 63-4, 77-9, 81, 91; **10**:68-70, 81-2, 96-8; **11**:32, 44-6, 58-60, 72-3; **12**:12-5, 37-9, 48-50, 57-60, 69-70, 84-6, 103-4, 110, 112-4; **13**:21-4, 31-5, 42-5; **14**:16-8

Schneider, Larry—*Cont.*
Canada 3000, **12**:103
Canadian airlines, **4**:74; **5**:24; **6**:26-7; **7**:25-6; **8**:17-8; **9**:79; **10**:69-70; **12**:37-8, 104; **13**:24, 34-5
Canadian Airlines International Ltd., **4**:24-5; **14**:17
Cargo/courier services, **9**:28-30, 63-4, 79, 81, 91; **10**:97; **11**:58-60; **12**:12-5, 38-9, 69-70; **13**:32
Charter airlines, **4**:25; **13**:33
Churchill, Man., air services, **8**:76-7
Customs, pre-clearance, **4**:73-4; **11**:32; **13**:44-5
Deregulation, **1**:26; **6**:26; **12**:38, 85
Fifth Freedom Rights, **7**:49; **9**:78
Halifax International Airport, **10**:81-2
Lester B. Pearson International Airport (Toronto, Ont.), **2**:31; **9**:78; **12**:48-9
Moncton Airport, **9**:78
National unity, **13**:32
Olympics, **12**:48
Open Skies, **1**:50-1; **2**:16-7; **4**:26; **7**:39-40; **8**:17; **12**:37, 57-8, 85; **13**:23, 34
Ottawa, Ont., air services, **4**:26
Procedure and Committee business, briefs, **13**:31
Quebec City airport, **11**:46
References, *in camera* meetings, **15**:41-2
Regina, Sask., **7**:4
Regional, local and commuter air services, 10;96, 98
Saskatchewan, transborder air services, **7**:12-3, 39
Specialty air services, **5**:56-7; **7**:13
Vancouver International Airport, **4**:73-4

Sinclair, Gordon (Air Transport Association of Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **13**:35-46

Slivitsky, Vlad (Air Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:12-3, 17-8, 20-2, 25, 29

Smith, David (Moncton Airport Economic Development Board)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:18-27, 29-30, 32-3

Smoking *see* Canadian airlines

Snyder, Frank (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:41-2, 47, 50

Société de promotion des aéroports de Montréal *see* Airports—Gates/slots; Cabotage; Canada-United States air transport services—Routes; Customs, pre-clearance; *Open Skies*; Organizations appearing; Tourism—*Open Skies*

Specialty air services
Canada-United States Air Transport Services Agreement, relationship, **4**:47, 54-6, 79-80; **7**:59; **8**:12-3, 39, 55-6, 71; **10**:31
Air Transport Association of Canada position, **13**:38
Alberta Aviation Council position, **6**:9-10, 12-3, 23
Calm Air position, **8**:32-3
Definition, **5**:56-7
Intera Information Technologies position, **5**:33-6, 38-9, 45-8

Specialty air services—*Cont.*
Canada-United States Air Transport Services...—*Cont.*
Manitoba Government position, **8**:83-5
New Brunswick Government position, **9**:52-3
North West Geomatics Limited position, **5**:51-2, 55-7
Nova Scotia Government position, **10**:107-8
Saskatchewan Department of Highways and Transportation position, **7**:13, 16
See also Aerial forest firefighting; Aerial photography and surveys; Air ambulance service; Crop spraying

Strugnell, John (Moncton Airport Economic Development Board)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:23-6, 28-33

Stuart, Gordon (Tourism Industry Association of Nova Scotia)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:23-6, 28-9, 31-2, 35-8

Sunset clauses *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement

Symic, Ron (Edmonton Tourism)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:64-77

Tadman, Douglas (Edmonton Air Services Authority)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:44-63

Tall, Eric L. (Jetall Holdings Corporation)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:33-41

Taxation *see* Canadian airlines

Taylor, Claude I. (Air Canada)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **11**:5-11, 13-6, 18-20, 22-6, 29-32

Thai International Airways *see* Canadian airlines—Operating costs

Time Air *see* Regina, Sask., air services; Saskatchewan, transborder air services

Toronto Island Airport
Expansion, difficulties, **12**:58-9

Toronto, Ont. *see* Olympics

Tourism
Canadians, domestic travel, **6**:76
Employment, low salaries, **6**:75-6
Goods and Services Tax, impact, **7**:21; **12**:88
Open Skies, relationship, **1**:13-6, 30-1; **2**:7, 12; **4**:79; **7**:46; **8**:23-4, 38-9; **10**:15, 20, 24, 109
Canadian Hotel Marketing and Sales Executive position, **12**:44, 51-2
"Slingshot" system, **10**:25
Société de promotion des aéroports de Montréal position, **14**:6-7
See also Airports; Calgary, Alta., air services; Churchill, Man., air services; Convention industry; Edmonton, Alta., air services; Halifax, N.S., air services; Quebec City, air services; Regina, Sask., air services; Vancouver International Airport; Yarmouth, N.S., air service

Tourism Industry Association of Nova Scotia *see* Canada-United States Air Transport Services Agreement; Deregulation—Competition; *Open Skies*; Organizations appearing

Tourism Regina *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement; *Open Skies*; Organizations appearing

Trade Centre Ltd. *see* Convention industry; Organizations appearing

Transport Department *see* Organizations appearing

Transport 2000
Background, **12**:106
See also Cabotage; *Open Skies*; Organizations appearing

Transportation industry
Manitoba, importance, **8**:37-9, 80, 83
New Brunswick, importance, **9**:35, 41-2
Nova Scotia, importance, **10**:103
See also Regional economic development

Transportation policy
Canadian Auto Workers position, **12**:71
Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers position, **8**:46, 56, 59, 63-4
Criticism, **8**:43

Trucking industry *see* Canada-United States air transport services—United States carriers

United States *see* Aerial forest firefighting; Aerial photography and surveys; Air ambulance service; Air safety; Air traffic control; Aircraft de-icing; Aircraft maintenance; Aircraft simulators; Airports; Cabotage; Canada-United States air transport services; Canadian airlines—Taxation; Cargo/courier services; Charter airlines; Customs, pre-clearance; Deregulation; Halifax International Airport; *Open Skies*; Ottawa, Ont., air services; Regina, Sask., air services—Tourism; Saskatchewan, transborder air services; Yarmouth, N.S., air services

User-fees
Atlantic Provinces Transportation Commission position, **9**:14
Calgary Transportation Authority position, **5**:18
Commercial Travellers' Association of Canada position, **10**:13
Edmonton Air Services Authority position, **6**:63
Yarmouth County Tourism Association position, **10**:64, 68
See also Air traffic control—Crown corporations; Cost-recovery

Vancouver, B.C. *see* Asia-Pacific region

Vancouver Board of Trade *see* Canadian airlines—Taxation; Cabotage; Canada-United States Free Trade Agreement; Canadian airlines—Taxation; Customs, pre-clearance; Economy; *Open Skies*; Organizations appearing; Vancouver International Airport—Administration

Vancouver International Airport
Administration, local airport authority, **4**:44-5, 81-2, 88-90
Vancouver Board of Trade position, **4**:64, 66-7, 69, 73, 77
Alaska, market potential, **4**:79
Asia-Pacific area, development as hub, **4**:63-4, 81
Business aircraft, access, **2**:20-1
Competition, foreign carriers, **4**:74

Vancouver International Airport—*Cont.*
Congestion, **4**:15, 41-2, 45, 72-7, 80, 82
Economic importance, **4**:80-1
Infrastructure, allocation policy, **4**:88
Private aircraft, restricting, **4**:45-6
Runway construction, financing, **4**:86-7
Tourism, cruise ship industry connection, developing, **4**:64, 69-70, 79

Vancouver International Airport Authority *see* Cabotage; Canada-United States Air Transport Services Agreement—Implementation; *Open Skies*; Organizations appearing

VIA Rail Canada Inc. *see Open Skies*

Vice-Chairman ses Chairman, rulings and statements

Volpe, Joseph (L—Eglinton—Lawrence)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:26-7, 50-2

Vuillemont, Peter (Atlantic Provinces Transportation Commission)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:8-18

Walker, David (L—Winnipeg North Centre)
Air safety, **8**:29
Calm Air, **8**:27-8
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **8**:10-2, 27-9

Wallace, Ron (Mayor, Halifax, N.S.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **10**:72-82

Wallis, Peter W. (Canadian Airlines International Ltd.)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **4**:13-5, 17

Walsh, Peter (Calgary Convention and Visitors Bureau)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:61-72

Wardair *see* Deregulation

Water filtration *see* Regina, Sask.

Weir, Bert (Edmonton Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **6**:77-85

Welter, J. Fred (North West Geomatics)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **5**:48-61

Whalen, Bill (Greater Moncton Chamber of Commerce)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **9**:86-92

Wilson, Geoff (PC—Swift Current—Maple Creek—Assiniboia)
Procedure and Committee business
Organization meeting, **1**:11
Quorum, M., **1**:11

Winnipeg Area Airports Taskforce *see* Canada-United States air transport services—Letters

Winnipeg Chamber of Commerce *see* Air safety—United States; Cabotage; Canada-United States air transport services—Routes; Canada-United States Air Transport Services Agreement; Churchill Chamber of Commerce; Customs, pre-clearance; Fifth Freedom Rights; *Open Skies*; Organizations appearing

Winnipeg International Airport
Excess capacity, **8**:6, 20, 45-6

Witnesses *see* Organizations appearing and *see also individual witnesses by surname*

Wohlforth, Tony (Canadian Auto Workers)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:82-3

Woodmansey, Gordon (Transport 2000)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:111-2

Woodside, Brad *see* Canada-United States air transport services—Letters

Wykes, Jill (Canadian Association of Tour Operators)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:86-97

Yarmouth County Tourism Association *see* Cabotage; Organizations appearing; User fees

Yarmouth, N.S., air services
Airport facilities, upgrading, **10**:64, 68
Deregulation, impact, **10**:55-6, 66-7, 106-7
Tourism, relationship, **10**:68-72
United States destinations, services, **10**:33, 63-4, 70-2

Young, Ron (Canadian Airline Pilots Association)
Canada-United States Air Transport Services Agreement, Committee study, **12**:31

Washington, D.C., aéroport national
USAir, aérogare, **12**:47

Weir, Bert (Edmonton Chamber of Commerce)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:77-85

Welter, Fred (North West Geomatics)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:48-61

Whalen, Bill (Chambre de commerce du Grand Moncton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:86-92

Wilson, Geoff (PC—Swift Current—Maple Creek—Assiniboia)
Comité, séance d'organisation, **1**:11

Winnipeg (Man.). *Voir* Churchill, services aériens; Transports ferroviaires

Winnipeg, aéroport international
Capacité, sous-utilisation, **8**:6, 20, 45
Plaque tournante importante, perspectives, **8**:24, 28, 36

Winnipeg, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, **8**:10-1, 26, 45, 61, 66, 71, 81, 86
Liaisons intérieures
Brandon, service, viabilité, **8**:35
Ciels ouverts, régime, incidence, **8**:10-2, 80-1, 85
Maintien et renforcement des liaisons actuelles, **8**:81
Sens est-ouest, fréquence, **8**:27-8, 62

Winnipeg Chamber of Commerce
Churchill Chamber of Commerce, relations, **8**:78
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*; Témoins

Wohlforth, Tony (Travailleurs canadiens de l'automobile)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:82-3

Woodmansey, Gordon (Transport 2000 Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:111-2

Yarmouth (N.-É.)
Économie, promotion, **10**:68-9
Population, **10**:68
Voir aussi Tourisme; Traversiers

Yarmouth, aéroport
Modernisation, dépenses, **10**:64, 68
Rentabilité, **10**:68

Yarmouth, services aériens
Ciels ouverts, répercussions, **10**:64-5, 68, 70
Boston, liaison, **10**:91-2, 107
Déréglementation, incidence, **10**:55, 106-7; **13**:16
Halifax, liaisons, **10**:55, 59, 62-4, 66-7, 70-1, 106
Perte imminente appréhendée, **11**:72
Voir aussi Halifax, services aériens—Liaisons avec les É.-U.—Transporteurs américains

Yarmouth County Tourism Association. *Voir* Témoins

Young, Ron (Association canadienne des pilotes de lignes aériennes)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:31

Vancouver, aéroport international—*Suite*
Pistes
Capacité, **4**:76; **13**:37
Construction d'une nouvelle piste, **4**:82, 87; **6**:11
Nombre, **4**:75
Plaque tournante internationale, perspective, **4**:64, 81
Prédédouanement, services, **4**:66, 78
Retards, **4**:73-4, 76-7
Retombées économiques, **4**:67, 81
Transporteurs internationaux, présence, **4**:79
Voir aussi Services aériens transfrontaliers—Liaisons—Lester; Vancouver, port

Vancouver, port
Point de départ des croisières vers l'Alaska, **4**:46
Passagers, arrivée de l'aéroport de Seattle plutôt que celui de Vancouver, **4**:64, 69-70

Vancouver, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, **4**:69-70, 72-3, 78-9
Liaisons avec l'Europe, escale à Calgary, **5**:70, 72

Vancouver Board of Trade
Composition, rôle, etc., **4**:62
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*; Libre-échange canado-américain, Accord; Témoins

Vancouver International Airport Authority. *Voir Ciels ouverts*; Témoins

VIA Rail
Services, coupures, **8**:27, 43

Vice-président du Comité
Atkinson, élection, **1**:9-10
Marchi, candidat rejeté, **1**:9-10
Pronovost, candidat inéligible, **1**:9

Voie maritime du Saint-Laurent
Transports, comité, étude, **14**:11

Volpe, Joseph (L—Eglinton—Lawrence)
Cabotage, **12**:52
Comité, **12**:54
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:26-7, 50-2
Lester B. Pearson, aéroport international, **12**:51
Tourisme, **12**:51

Vols nolisés
Atlantique, région, **9**:13; **10**:92
Capacité canadienne, **12**:93
Ciels ouverts, incidence, **4**:25-6; **11**:81
Déréglementation des charters internationaux, proposition, **11**:63-4
Expansion, **6**:27; **8**:61
Faillites, difficultés financières, etc., **1**:39; **12**:78, 87; **13**:29
Marché canadien, **11**:74, 78
Points de départ, **12**:94-5
Trafic transfrontalier, évolution depuis 1980, **14**:6
Transporteurs américains, accès au Canada, situation actuelle, **7**:55; **11**:81

Vols nolisés—*Suite*
Transporteurs canadiens, efficacité, domination du marché transfrontalier, etc., **1**:33; **5**:19; **6**:7, 76; **8**:16-7; **9**:10; **10**:86; **11**:78, 81
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, traitement, compromis appréhendés, etc., **12**:78; **13**:14-5, 27, 29, 33
Voir aussi Air Nova; Air Transat; Canada 3000—Toronto; Congrès, marché; Edmonton, services aériens; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations—Services aériens transfrontaliers; Entretien des avions; Halifax, services aériens—Liaisons avec les É.-U.; Moncton, aéroport; Tourisme—Services

Vote par appel nominal
Vice-président du Comité, élection de Atkinson, **1**:4

Voyages d'affaires
Évolution, **10**:6
Trajets populaires, **10**:8
Voir aussi Services aériens transfrontaliers

Voyageurs canadiens
Dédommagement en cas de faillite du transporteur aérien, fonds constitués par certaines provinces, **13**:27, 29-30
Déplacement par auto aux villes frontalières américaines pour prendre l'avion, problème, 7:26; **8**:21, 24, 34-5, 38
Fidélité aux transporteurs canadiens par rapport aux transporteurs américains, **4**:41, 85; **5**:13; **6**:25-7, 53-4, 70; 7:25-6; **8**:17-8; **11**:11-2, 30-1
Canadien International, étude, **4**:28-9
Tourisme au Canada, **6**:76
Voir aussi Edmonton, services aériens; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Sécurité—Normes; Transports aériens, réseau canadien

Vuillemot, Peter (Commission des transports des provinces de l'Atlantique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:8-18

Walker, David (L—Winnipeg-Nord-Centre)
Déréglementation, **8**:27
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:10-2, 27-9
Localités éloignées et du Nord, **8**:28
VIA Rail, **8**:27
Winnipeg, services aériens, **8**:10-2, 27-8

Wallace, Ron (maire, ville d'Halifax)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:72-82

Wallis, Peter W. (Canadien International)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:13-5, 17

Walsh, Peter (Calgary Convention and Visitors Bureau)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:61-72

Wardair
Acquisition par Canadien International, **4**:33-4; **6**:53; **11**:70
Allusions, **2**:5; **4**:7, 41; **5**:17; **6**:27, 80, 90; **10**:12; **11**:82

Washington, D.C. (É.-U.). *Voir* Comité—Voyages; Congrès, marché

Transporteurs canadiens—*Suite*
Propriété étrangère, restrictions, **1**:39, 47; **5**:9, 11, 17-8, 24, 27; **6**:24; **8**:41; **11**:29-31, 63, 66-7; **12**:28, 79; **13**:7-8, 13, 24
Association canadienne des pilotes de lignes aériennes, position, **12**:24-5
Association canadienne des voyagistes, position, **12**:87-8
Lewis, l'hon. Douglas, ministre des Transports, déclarations, **12**:24; **13**:6
Rang mondial, **6**:89-90
Salaires, comparaison avec les États-Unis, **1**:31
Service à bord, qualité, comparaison avec les transporteurs américains, etc., **11**:65; **12**:22, 27, 56-9
Situation financière, difficultés, **6**:23-4, 50; **8**:9; **10**:97; **12**:60, 80-1, 87, 93
Taille, comparaison avec les transporteurs américains, problème des économies d'échelle, etc., **4**:12; **5**:36; **6**:41, 50; **7**:19; **8**:67-8, 86; **10**:84; **11**:15, 17, 61, 68; **12**:6, 22-3, 54-6, 74, 77; **13**:7, 34; **14**:7, 12
Transformation en lignes d'apport pour les grands transporteurs américains, conséquence appréhendée d'un régime de *Ciels ouverts*, **6**:91; **11**:13; 12:75; **13**:7
Voir aussi les sujets particuliers

Transporteurs désignés. *Voir* Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Transporteurs internationaux
Alliances commerciales, création, **12**:98

Transporteurs régionaux
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, répercussions, **4**:80
Regroupement, **10**:98
Voir aussi Air Canada; Cabotage—Transporteurs américains; Canadien International

Transports
Intervention gouvernementale et forces du marché, philosophies, opposition, **6**:94
Manitoba, retombées économiques, **8**:80, 83
Politique nationale, élaboration préconisée, **8**:55, 58-9, 63-4, 80
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations—Gouvernement canadien
Rôle, **6**:94; **8**:80
Tarifs, établissement, **8**:48, 58-9
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord—Négociations

Transports, comité. *Voir* Alcool et drogues—Consommation; Voie maritime du Saint-Laurent

Transports, Loi nationale
Développement économique régional, disposition, **12**:22, 28
Révision prévue pour 1992, **8**:60; **10**:12
Voir aussi Services aériens spécialisés

Transports, ministère. *Voir* Services aériens spécialisés; Témoins

Transports aériens, réseau canadien
Demande et capacité, écart, **2**:20-1
Droits imposés par le gouvernement fédéral, **5**:18
Failles du système, **2**:20
Infrastructure
Amélioration, **6**:39

Transports aériens, réseau canadien—*Suite*
Infrastructure—*Suite*
Financement par les contribuables, **6**:28
Intégration aux autres modes de transport, **12**:89
Service public essentiel, mythe, **11**:61
Unité nationale, relation, **11**:61
Voyageurs canadiens, degré de satisfaction, **8**:53

Transports ferroviaires
Winnipeg, importance, emplois créés, etc., **8**:37-8

Transports maritimes
Contrôle, absence, **9**:9

Travailleurs canadiens de l'automobile
Composition et rôle, **12**:71
Voir aussi Cabotage; Cinquième liberté, droits; Déréglementation—Secteur; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Témoins

Traversiers
Réglementation, différence entre le Canada et les É.-U., **4**:43
Yarmouth, N.-É., **10**:69, 71

TWA
Saint-Louis, plaque tournante, **10**:19

***Twin Otter*, avion**
Passagers, nombre maximum, réglementation, différence entre le Canada et les É.-U., **4**:39, 43

United Parcel Service (UPS)
Chiffre d'affaires, **12**:11, 55
Réseau, organisation, **9**:90-1; **11**:27; **12**:6
Voir aussi Federal Express

UPS. *Voir* United Parcel Service

USA-BIAS, firme américaine. *Voir* Entente canado-américaine sur le transport aérien—Absence

USAir
Pittsburgh, plaque tournante, **12**:36
Voir aussi Washington, D.C., aéroport national

Vancouver (C.-B.)
Asie et Pacifique, pays
Compagnies aériennes, bureaux, établissement, **4**:76-7
Relations commerciales avec le Canada, importance économique, **4**:63
Centre financier international, établissement, **4**:66-7
Voir aussi Cathay Pacific Airways; Tourisme

Vancouver, aéroport international
Aéroports américains concurrents, **4**:73-4
Agrandissement, **3**:6, 9; **4**:64, 72-3, 76; **12**:59
Aviation d'affaires, problèmes d'accès, **2**:20-1, 26; **4**:24, 42
Chiffre d'affaires en 1987, **4**:81
Congestion, **4**:41-2, 45, 72, 75-6; **6**:11; **12**:92; **14**:13
Solutions de rechange, **4**:45-6
Créneaux, attribution, politique, **4**:88
Exploitation, structure actuelle, temps de réaction, **4**:44-5
Fret aérien, installations, **4**:70; **12**:62, 65
Gestion, cession à une autorité locale, **4**:45, 64, 66-7, 69, 73, 77, 81-2, 87-9
Historique, **4**:80
Mouvements d'aéronefs, particularité, **4**:44-5, 76

Thunder Bay, aéroport
Agrandissement, **1**:35-6

Thunder Bay, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, demande, **14**:13
Ottawa, liaison, **2**:9; **6**:95; **8**:75

Time Air. *Voir* Saskatchewan, services aériens transfrontaliers

Toronto (Ont.). *Voir* Air Canada—Liaisons internationales; Can Air Cargo; Canada 3000; Jeux olympiques d'été de 1996; Thai International Airways

Toronto, aéroport international. *Voir plutôt* Lester B. Pearson, aéroport international

Toronto, île, aéroport
Allusions, **2**:27, 32; **3**:14; **12**:53, 58-9

Toronto, services aériens
Insatisfaction, **2**:8-9
Liaisons avec les États-Unis, **5**:13; **11**:13, 17; **12**:44-5, 52; **14**:19

Tourism Industry Association of Nova Scotia
Représentativité, **10**:26
Voir aussi Témoins

Tourism Regina
Mission, **7**:20
Voir aussi Cabotage; Témoins

Tourisme
Aéroports, installations, relation, **6**:67
Calgary et Banff, Alb., région des Rocheuses, etc., **5**:28, 61-2, 65-8
Ciels ouverts, relation, incidence, etc., **5**:63-4, 66, 72; **6**:74-6; **14**:6-7
Commercialisation, publicité, etc., **7**:28-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Montana; Nouvelle-Écosse; Regina
Edmonton, Alb., **6**:46, 67-9, 74-5
Services aériens, relation, **6**:45, 64-7, 71, 102; **11**:9
Tarifs aériens, relation, **6**:69-70
Halifax, N.-É., **10**:39-40, 42-3, 48
Services aériens, relation, **10**:60, 73
Marché américain, accès, **12**:51-2
Marché intérieur, **5**:69
Montana, commercialisation, financement, **5**:68
Nouveau-Brunswick, **9**:81, 96-7
Nouvelle-Écosse, services aériens, relation, **10**:103, 109-11
Québec, Qué., services aériens, relation, **11**:33, 36-8, 40, 43-4
Regina, Sask., **7**:21-2, 24-5, 27-32
Services aériens, relation, **7**:21-4
Services aériens
Recours au détriment du transport automobile, **10**:20
Vols nolisés, recours proposé pour compenser les lacunes des services réguliers, **6**:72-3; **10**:45-7
Voir aussi sous le titre susmentionné Edmonton; Halifax; Nouvelle-Écosse; Québec; Regina; Vancouver
Statistiques, **7**:21-2, 27
Touristes américains
Dépenses quotidiennes selon le mode de transport utilisé, **7**:22, 25-6
Visites par automobile, déclin, **5**:62, 68; **10**:71
Voyages aériens, croissance, taux, diminution, **5**:62
Voir aussi sous le titre susmentionné Québec; Regina

Tourisme—*Suite*
Vancouver, C.-B., services aériens, relation, **4**:64, 69
Yarmouth, N.-É., **10**:68-70
Voir aussi Cabotage—Transporteurs américains; Churchill, services aériens—Économie; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Services aériens transfrontaliers—Amélioration; Voyageurs canadiens

Trade Centre Limited
Activités, description, **10**:38
Voir aussi Témoins

Train à grande vitesse
Construction, projet, **12**:113

Transport 2000 Canada
Composition, **12**:106
Voir aussi Aéroports; Cabotage; *Ciels ouverts*; Témoins

Transporteurs américains
Alliances avec des compagnies aériennes étrangères, **10**:100
Difficultés financières en 1990, **10**:26-7
Flotte, modernisation, **12**:74
Propriété étrangère, restrictions, **1**:45; **6**:24; **11**:31
Retards, **8**:49-50
Service à bord, repas, etc., détérioration, **8**:49-50; **12**:56-7
Subvention indirecte reçue du Département de la Défense pour disponibilité en cas de mobilisation, **9**:86-7
Voir aussi les sujets particuliers

Transporteurs canadiens
Acquisition par des transporteurs américains, perspectives, **13**:7-8
Alliances avec des compagnies aériennes étrangères, formation, **5**:9; **8**:9; **9**:73, 75, 79; **10**:100
Compétitivité, **6**:73; **10**:10-1, 25; **12**:58, 84, 100
Concurrence, **4**:41; **5**:9; **10**:9; **11**:15-6, 61; **13**:32
Duopole, situation, **6**:89, 93; **8**:24; **10**:96
Coûts d'exploitation, désavantage concurrentiel (*règles du jeu inéquitables*), **1**:31; **5**:7, 69; **6**:35-6, 50; **7**:19, 41-2; **8**:9, 12, 14, 41-2, 57; **9**:7, 86; **10**:28-9, 84-5; **11**:6, 8-9, 12, 68; **11**:70; **12**:6, 23, 33, 55, 73, 77, 90; **14**:7
Aéroports, coûts d'utilisation, **7**:54-5
Avions, financement, location à bail, etc., **4**:10, 36-7; **9**:87; **11**:24-6; **12**:73; **13**:39-40
Carburant, prix et taxes, **4**:10; **7**:53; **8**:67; **11**:24-6, 70-2; **12**:55, 73, 80; **13**:39-40, 45
Dégivrage, **12**:55, 58-9; **13**:39-40
Équilibre, rétablissement préconisé, **5**:10; **8**:67, 86; **9**:85; **11**:25-6, 32, 75; **12**:43, 107, 113; **14**:7, 11
Fiscalité, politiques, **12**:88, 100-2, 104; **13**:39-40
Hangars, chauffage, **12**:55, 58-9
Taxe sur les produits et services, **12**:100, 104
Fusions et acquisitions, financement, aide fédérale suggérée, **12**:88
Mises à pied, faillites, etc., **1**:19-20; **6**:75
Nombre de grandes sociétés
Ciels ouverts, répercussions, **13**:27
Forces du marché, détermination, **12**:37-8
Minimum, besoin, **13**:27, 32
Population, relation, comparaison avec d'autres pays, **11**:17; **12**:103; **14**:17

Tarifs aériens—*Suite*
Dépot obligatoire à une commission bilatérale, proposition, **11**:35, 41
Déréglementation totale proposée, **12**:105
Devise de règlement, **12**:88
«Double refus», régime, **2**:9-10; **4**:17; **6**:63; **11**:49, 59-60
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, traitement, **10**:22
Établissement
En fonction de la distance parcourue, proposition, **10**:22-4, 42, 50-1, 88
Par le marché, **12**:99; **14**:11
Politiques, **10**:74, 78-9
Évolution, prévisions, etc., **6**:93
Fiscalité, différences entre le Canada et les É.-U., **12**:100-2, 104
Garanties, négociation, **1**:32
Taxe sur les produits et services, incidence, **12**:100
Veto, **4**:16-7
Voir aussi Cabotage; Congrès, marché—Edmonton *et* Halifax; Déréglementation—États-Unis *et* Secteur—Répercussions; Fret aérien; Halifax, services aériens

Taxe sur les produits et services (TPS)
Allusions, 7:52; **12**:88, 104
Services aériens transfrontaliers, assujettissement, **13**:27, 33-4
Voir aussi Tarifs aériens; Transporteurs canadiens—Coûts

Taylor, Claude I. (Air Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:5-11, 13-6, 18-20, 22-6, 29-32

Télédétection. *Voir* Intera Information Technologies; Photographie et enquêtes aériennes, secteur

Témoins
Air Canada, **11**:5-32
Air Charter Systems, **11**:47-60
Air Manitoba, **8**:65-71
Air Nova, **10**:83-102
Air Transat, **11**:73-83
Alberta Aviation Council, **6**:5-29
Alliance canadienne des associations touristiques, **13**:25-35
Association canadienne des entreprises de géomatique, **1**:52-65
Association canadienne des pilotes de lignes aériennes, **12**:19-33
Association canadienne des voyagistes, **12**:86-97
Association canadienne du contrôle du trafic aérien, **3**:4-22
Association des transitaires internationaux canadiens, **12**:61-70
Association des voyageurs de commerce du Canada, **10**:5-17
Association du transport aérien du Canada, **13**:35-46
Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique, **1**:37-51
British Columbia Aviation Council, **4**:37-47
Calgary Convention and Visitors Bureau, **5**:61-72
Calgary Transportation Authority, **5**:5-31
Calm Air, **8**:22-37
Can Air Cargo, **12**:5-19
Canada 3000, **12**:98-105
Canadian Business Aircraft Association, **2**:18-33

Témoins—*Suite*
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives, **12**:41-54
Canadien International, **4**:5-37
Chambre de commerce du Grand Moncton, **9**:82-92
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, **11**:33-47
Churchill Development Board, **8**:72-9
Commission des transports des provinces de l'Atlantique, **9**:5-18
Conair Aviation, **4**:48-61
Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton, **9**:18-33
Conseil économique du Nouveau-Brunswick, **9**:92-7
Conseil régional des transports de l'Est du Québec, **11**:33-47
Edmonton Air Services Authority, **6**:44-63
Edmonton Chamber of Commerce, **6**:77-85
Edmonton Convention Centre, **6**:29-44
Edmonton Economic Development Authority, **6**:101-6
Edmonton Regional Airports Authority, **6**:85-100
Edmonton Tourism, **6**:64-77
Fédération du travail du Manitoba, **8**:49-50, 52-5, 58, 62-4
Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers, **8**:46-51, 56-9, 61-2, 64-5
Greater Moncton Economic Development Authority, **9**:65-82
Halifax, N.-É., gouvernement municipal, **10**:72-82
Holm, John, **10**:52-6, 58-62
Hotel Association of Metropolitan Halifax, **10**:42-3, 46, 48-9
Intera Information Technologies, **5**:31-48
Jetall Holdings, **12**:33-41
Lang, Michael, **12**:54-60
Manitoba, gouvernement, **8**:80-90
McGuire Communications, **10**:17-23, 27-31, 33-8
Moncton, N.-B., gouvernement municipal, **9**:57-64
Nationair Canada, **11**:60-73
North West Geomatics, **5**:48-61
Nouveau-Brunswick, gouvernement, **9**:34-56
Nouvelle-Écosse, gouvernement, **10**:102-4, 106, 108-11
Nouvelle-Écosse, ministère des Transports et des Communications, **10**:105-8
Reid, Daryl, **8**:37-46
Saskatchewan, ministère de la Voirie et des Transports, **7**:4-20
Saskatchewan Aviation Council, **7**:45-61
Saskatchewan Urban Municipalities Association, **7**:36-45
Société de promotion des aéroports de Montréal, **14**:4-20
Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, **2**:5-18
Syndicat canadien de la fonction publique, **13**:5-25
Tourism Industry Association of Nova Scotia, **10**:23-6, 28-9, 31-2, 35-8
Tourism Regina, **7**:20-36
Trade Centre Limited, **10**:38-42, 44-7, 50-2
Transport 2000 Canada, **12**:105-14
Transports, ministère, **1**:22, 29-32; **15**:43-4
Transports, ministre, **1**:12-8, 20-36
Travailleurs canadiens de l'automobile, **12**:71-86
Vancouver Board of Trade, **4**:61-80
Vancouver International Airport Authority, **4**:80-91
Winnipeg Chamber of Commerce, **8**:5-22
Yarmouth County Tourism Association, **10**:62-72

Thai International Airways
Liaison Seattle-Toronto, **4**:71-2, 74

Services aériens transfrontaliers—*Suite*
Liaisons nouvelles potentielles
Attribution, **4**:18
Canadien International, propositions, **4**:15; **14**:15
Demande, **14**:12-3
Lester B. Pearson et Vancouver, aéroports internationaux, congestion, relation, **4**:15-6; **8**:45
«Liaisons en miroir» (service entre villes canadiennes *via* un trajet américain), scénario appréhendé, **4**:22-3, 71; **8**:15; **10**:25; **12**:30
Plaques tournantes américaines, évitement, **4**:18-9; **12**:99; **13**:43
Villes canadiennes secondaires, contournement possible, **5**:30
Libéralisation. *Voir plutôt Ciels ouverts*
Marché nord-américain ou continental, constitution ou intégration préconisée, **6**:23-4, 32, 89-91, 93; **8**:54-5; **11**:42-3, 63; **12**:20, 87, 90-1; **13**:6
Marché transfrontalier, déséquilibre en faveur des transporteurs américains, **1**:13, 25; **4**:26-7; **6**:41, 76, 79; **8**:57; **10**:41, 49, 52; **11**:6, 11; **12**:29, 73; **13**:20; **14**:18
Rétablissement par le biais de l'entente canado-américaine sur le transport aérien, **4**:13-4; **5**:19-20; **8**:58; **10**:12, 57; **12**:29, 78-9, 81-2
Mise en commun des avions et des services aériens, proposition, **12**:107-8, 112
Office national des transports, rôle, **8**:7, 13
Plaques tournantes américaines
Avantage concurrentiel pour les transporteurs américains, **10**:85-6; **11**:6
«Fausses plaques tournantes», **14**:19-20
Nouvelles plaques tournantes, création, **12**:36; **13**:7
Répercussions, **8**:11
Transporteurs canadiens, accès, **5**:7, 10; **10**:24, 31-5, 88, 95; **11**:6, 75; **12**:29-30, 36, 99; **13**:41
Voir aussi sous le titre susmentionné Liaisons
Plaques tournantes canadiennes, évitement, **4**:25-6
Politique continentale, prévision, **5**:9
Routes non utilisées, redistribution, etc., **14**:8-10, 15-6, 18
Trafic transfrontalier
Évolution, comparaison avec d'autres liaisons internationales avec les É.-U., **6**:49; **10**:21, 40; **14**:6, 20
Voir aussi sous le titre susmentionné Amélioration
Transporteurs canadiens
Compétitivité, **12**:89-90
Marché américain, accès, **4**:10-2; **11**:74; **12**:60, 99; **13**:23, 27
Résultats en vertu de l'accord aérien bilatéral actuel, **13**:36
Transporteurs désignés, mécanisme proposé, **6**:83-4
«Une ligne par route», règle de l'entente bilatérale actuelle, modification proposée, **14**:8
Voyages d'affaires, **10**:8, 14
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Saskatchewan, services aériens transfrontaliers; Taxe sur les produits et services

Simulateurs de vol
Homologation, **2**:23-4, 25-6

Sinclair, Gordon (Association du transport aérien du Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **13**:35-46

Singapour. *Voir* Air Canada—Liaisons internationales—Toronto

Slivitsky, Vlad (Air Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:12-3, 17-8, 20-2, 25, 29

Smith, David (Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:18-27, 29-30, 32-3

Snyder, Frank (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:41-2, 47, 50

Société de promotion des aéroports de Montréal
Composition, **14**:4
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*; Témoins

Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton
Composition, organisation, etc., **2**:5
Voir aussi Cabotage; Ottawa, services aériens—Liaisons avec les É.-U.—Besoins; Témoins

Souveraineté canadienne. *Voir* Réglementation; Sécurité—Normes

Strugnell, John (Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:23-6, 28-33

Stuart, Gordon (Tourism Industry Association of Nova Scotia)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:23-6, 28-9, 31-2, 35-8

Sydney (N.-É.), **services aériens**
Déréglementation, incidence, **10**:55, 106-7

Symic, Ron (Edmonton Tourism)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:64-77

Syndicat canadien de la fonction publique
Division du transport aérien, composition, **13**:5, 9-10, 17
Voir aussi Cabotage; Fret aérien—*Ciels ouverts*; Témoins

Tabac, usage à bord des avions
Interdiction sur les vols internationaux, report, **13**:5, 22
Réglementation canadienne et américaine, harmonisation préconisée, etc., **13**:26, 28, 34-5, 42

Tadman, Douglas (Edmonton Air Services Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:44-63

Tall, Eric (Jetall Holdings)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:33-41

Tarifs aériens
Abus tarifaire déloyal, empêchement, surveillance, etc., **11**:35, 38, 40-2, 76
Ciels ouverts, régime, relation, incidence, etc., **5**:29; **6**:25, 52-3, 69-70; **10**:17; **11**:30-1; **12**:56, 89, 99
Concurrence entre transporteurs canadiens et américains, **4**:23; **12**:90, 99

Schneider, Larry—*Suite*
Déréglementation, **6**:26; **12**:12-5, 38, 85; **12**:103; **13**:32
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:26, 50-1, 60-1, 64; **2**:16-7, 22, 31-3; **3**:12-5; **4**:24-6, 32, 59-60, 73-5, 80; **5**:23-7, 40-3, 56-60, 69-71; **6**:15-9, 26-7; **7**:4, 12-4, 18, 24-7, 39-41, 48-51, 60-1; **8**:16-8, 33-5, 76-8; **9**:28-30, 63-4, 77-9, 81, 91; **10**:68-70, 81-2, 96-8; **11**:32, 44-6, 58-60, 72-3; **12**:12-5, 37-9, 48-50, 57-60, 69-70, 84-6, 103-4, 110, 112-4; **13**:21-4, 31-5, 42-5; **14**:16-8; **15**:43-4
Entretien des avions, **1**:50; **8**:18
Fret aérien, **9**:28-30, 63, 91; **11**:58-60; **12**:13-4, 37-8, 69-70; **13**:32
Halifax, aéroport international, **10**:81
Halifax, services aériens, **10**:82
Incendies forestiers, lutte, services aériens, **4**:59-60
Jeux olympiques d'été de 1996, **12**:48
Lester B. Pearson, aéroport international, **2**:31; **9**:78-9; **12**:48-9
Libre-échange canado-américain, Accord, **5**:42
Moncton, aéroport, **9**:78
Moncton, services aériens, **9**:29, 64; **12**:37
Montana, **5**:69-70
Navigation aérienne, **7**:50
North West Geomatics, **5**:57-8
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:60-1, 64; **5**:40-2; **7**:39; **12**:38
Pilotes, **1**:51
Poisson et fruits de mer, **9**:79
Prédédouanement, services, **11**:32; **12**:113; **13**:44-5
Procédure et Règlement, **5**:43
Québec, aéroport, **11**:46
Regina, aéroport, **7**:60
Réglementation, **6**:16, 18; **12**:38
Saskatchewan, services aériens transfrontaliers, **7**:12-4, 39
Sécurité, **5**:24-5; **6**:16-7, 26; **7**:26; **8**:17
Services aériens spécialisés, **1**:61; **5**:41, 56-60; **7**:13; **11**:72
Services aériens transfrontaliers, **4**:25; **13**:32, 43
Tabac, usage à bord des avions, **13**:34-5
Taxe sur les produits et services, **12**:104; **13**:33
Tourisme, **7**:24-5; **10**:68-9
Transporteurs canadiens, **5**:24; **9**:79; **10**:96; **11**:32; **12**:37, 58-9, 84, 113; **13**:32; **14**:17
Transporteurs régionaux, **10**:98
Vancouver, aéroport international, **4**:73-4
Vols nolisés, **4**:25; **8**:17; **13**:33
Voyageurs canadiens, **6**:26-7; **7**:25-6; **8**:17, 34-5
Yarmouth, N.-É, **10**:68

Séance d'organisation. *Voir* Comité

Seattle (É.-U.). *Voir* Thai International Airways; Vancouver, port

Secours-incendie, services. *Voir* Aéroports; Calgary, aéroport

Sécurité
Aspect économique, relation, **1**:40
Niveau actuel, protection, **10**:7-8
Normes et réglementation, différences entre le Canada et les É.-U., harmonisation, etc., **4**:41, 85; **5**:13, 20-1, 24-5; **6**:16-8, 24-6, 53; **7**:57; **8**:13-5, 17, 39; **11**:30; **12**:26
Souveraineté canadienne, affirmation, relation, **7**:57-60
Voyageurs canadiens, choix du transporteur, incidence, **7**:26-7

Sécurité—*Suite*
Voir aussi Aéroports; Cabotage; Calm Air; Déréglementation—États-Unis *et* Secteur—Répercussions; Eastern Airlines; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations—Transporteurs canadiens; Incendies forestiers, lutte, services aériens—Entreprises; Photographie et enquêtes aériennes, secteur—Réglementation; Propriété étrangère des transporteurs aériens; Services aériens spécialisés

Services aériens spécialisés
Allusions, **10**:31, 107
Avions immatriculés à l'étranger, utilisation, réglementation, comparaison entre le Canada et les É.-U., **5**:57-60; **11**:72
Avions militaires américains excédentaires, accès, **4**:53; **5**:37
Catégories, **5**:56-7, 60-1
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, traitement, etc., **1**:61; **4**:47, 51, 53-4, 56, 79-80; **5**:35, 38-9, 41-2, 45-8, 50-6, 58, 61; **6**:9-10, 12-3, 23; **7**:16, 46, 59; **8**:32-3, 55-6, 71, 83-5; **9**:52-3
Gouvernements provinciaux, services, sous-traitance, incidence d'un régime des *Ciels ouverts,* **8**:39, 84-5
Marché américain, accès, obstacles réglementaires, **6**:22; **13**:38
Marché canadien
Accès, exigence relative à la disponibilité d'entreprises canadiennes, **7**:59: **8**:56, 83
Concurrence, **5**:37; **8**:39
Entreprises américaines, accès, permis de 90 jours, etc., **5**:38-9, 45, 53-4, 60
Réglementation, comparaison entre le Canada et les É.-U., **5**:31, 45; **6**:10, 22; **8**:71
Voir aussi sous le titre susmentionné Avions immatriculés
Saskatchewan, aérodromes, installations, etc., **7**:13
Sécurité, normes, comparaison entre le Canada et les É.-U., **5**:20-1, 36-7; **13**:38
Transports, Loi nationale, dispositions, absence, **5**:33-4, 39
Transports, ministère, sondage, **1**:62; **5**:46-7

Services aériens transfrontaliers
Amélioration
Association canadienne des pilotes de lignes aériennes, position, **12**:28
Besoin, **10**:22
Fret aérien, activités, relation, **4**:70
Lettres envoyées au ministre des Transports, extraits, **1**:14-6, 29
Libre-échange canado-américain, Accord, relation, **1**:14-6; **5**:8; **8**:6
Municipalités et organisations communautaires canadiennes, démarches, requêtes, etc., **1**:13, 23-4; **2**:10, 12-3; **8**:62; **11**:9-11; **13**:15, 17, 32
Tourisme, développement, relation, **1**:13, 30-1; **2**:12; **12**:43-4, 51
Trafic transfrontalier, incidence prévue, **10**:21, 109
Avions, capacité, restrictions actuelles, **10**:74, 77-8
Déréglementation. *Voir plutôt Ciels ouverts*
Entente bilatérale entre le Canada et les États-Unis. *Voir plutôt* Entente canado-américaine sur le transport aérien
Forces du marché, jeu libre, répercussions, **6**:55
Fréquence des vols, restrictions actuelles, **10**:74, 77-8
Jumelage des villes, **1**:43; **2**:15; **4**:17
Alternative à un régime des *Ciels ouverts,* **1**:24, 41; **10**:57

Réglementation—*Suite*
Normes, différences entre le Canada et les É.-U., harmonisation, etc., **4**:43; **6**:7, 16-8; 7:46-7, 57-8; **8**:67, 69-70; **11**:24-5; **12**:38, 108
Gouvernement Mulroney, visées, **8**:39-40
Souveraineté canadienne, affirmation, aspect, 7:57-60
Voir aussi Consommateur, protection; Entente canado-américaine sur le transport aérien; Fret aérien; Incendies forestiers, lutte, services aériens; Photographie et enquêtes aériennes, secteur; Pulvérisation aérienne, industrie; Réservation—Systèmes; Tabac, usage à bord des avions; Traversiers; *Twin Otter,* avion

Reid, Daryl (député, Assemblée législative du Manitoba; témoin à titre personnel)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:37-46

Réservation
Systèmes informatisés
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, traitement, **11**:22-3; **13**:19
Monopoles et autres pratiques anti-concurrentielles, empêchement, etc., **11**:65, 76-7, 82
Partenariats, **11**:29
Réglementation, **10**:87-8, 94-5; **11**:7, 23; **13**:26-7
Système canadien, **2**:10; **11**:82
Ciels ouverts, régime, effets appréhendés, **8**:38
Transporteurs américains, avantage concurrentiel, **12**:74
Transporteurs canadiens, accès aux systèmes américains, **12**:88
Voir aussi Air Canada; American Airlines; Saskatchewan, services aériens transfrontaliers—Accès

Rezac, Darcy (Vancouver Board of Trade)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:61-80

Robichaud, Éric (Greater Moncton Economic Development Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:65-81

Rothstein, Commission. *Voir* Politique aérienne internationale, groupe de travail ministériel

Royaume-Uni, entente bilatérale avec le Canada sur le transport aérien
Allusions, **6**:89, 91, 99-100; **11**:60; **12**:31, 77; **13**:16-7

Ruffel, Terry (Association des voyageurs de commerce du Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:6-17

Saint-Laurent, voie maritime. *Voir plutôt* Voie maritime du Saint-Laurent

Saint-Louis (É.-U.). *Voir* TWA

San Jose (É.-U.), aéroport
Port ouvert, statut, **5**:29-30; **6**:49

SAS. *Voir* Scandinavian Airlines

Saskatchewan
Économie, industries principales, 7:12
Population, densité, 7:5

Saskatchewan, gouvernement. *Voir* Cabotage; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Saskatchewan, ministère de la Voirie et des Transports. *Voir* Témoins

Saskatchewan, services aériens transfrontaliers
Accès, localités exclues des listes de réservation informatisées, problème, 7:6, 32
Amélioration, nécessité, 7:6, 9, 11, 38
Ciels ouverts, régime, incidence, 7:8, 10-1, 23, 29-30 32-3, 35, 42-3, 46, 51; **8**:38-9
Frontier Airlines, services, abandon, 7:5-6, 13, 16, 32
Libre-échange canado-américain, Accord, relation, 7:5, 9
Marchés américains, accès, liaisons souhaitées, etc., 7:12, 14, 17-8, 30, 43
Pourvoyeurs, prospérité, relation, 7:6, 12
Routes intérieures, capacité, relation, 7:6
Time Air, services, 7:6, 10, 12, 15-6, 32, 34, 38-9
Vols directs, manque, 7:6

Saskatchewan Aviation Council
Composition et rôle, 7:45
Voir aussi Témoins

Saskatchewan Urban Municipalities Association
Composition et rôle, 7:36-7
Mémoire, remise ultérieure, 7:37, 40
Voir aussi Cabotage; Témoins

Scandinavian Airlines (SAS)
Alliances avec d'autres compagnies aériennes étrangères, **12**:98-9

Schneider, Larry (PC—Regina—Wascana)
Aéroports, **2**:32; **3**:13; **6**:18; 7:60; **14**:17
Air Canada, **1**:51; **11**:32; **13**:23-4, 44
Air Charter Systems, **11**:59
Air Nova, **10**:97
Alcool et drogues, **13**:21-2
Association of Canadian Airport Communities, **5**:26-7
Aviation d'affaires, **2**:31-3
Avions, immatriculation, **11**:72
Bagages, manutention, **1**:51
Bruit causé par les avions, **8**:18
Cabotage, **2**:17; **5**:24; **6**:26; 7:13; **8**:77-8; **9**:30; **11**:32; **12**:49; **13**:22-3; **14**:17
Calgary, aéroport, **5**:25-6
Calgary, services aériens, **5**:70
Calgary Convention and Visitors Bureau, **5**:71
Calm Air, **8**:33-4
Canadian Business Aircraft Association, **2**:31-2
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives, **12**:50
Canadien International, **1**:50; **5**:71; **13**:44
Carburant, **4**:75; **9**:78; **12**:13, 113
CEE, **12**:37
Churchill, services aériens, **8**:76-7
Ciels ouverts, **1**:26; **2**:16-7; 7:39; **8**:17; **10**:69, 82; **12**:37, 58, 85; **13**:23, 34
Cinquième liberté, droits, 7:49; **9**:78; **13**:23; **14**:17
Circulation aérienne, contrôle, **3**:12-5; **6**:19; **13**:42-3
Comité, 7:40; **11**:32; **13**:31
Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers, **13**:31

Présidence, décisions et déclarations—*Suite*
Documents
Et renseignements demandés, **1**:62
Traduction, **13**:31
Portée du débat, **5**:27, 42-3; **7**:28, 39-42, 44-5; **8**:77
Séances
Horaire, **2**:4-5
Pause, **4**:47
Suspension, **6**:29
Tenue et impression des témoignages en l'absence de quorum, **6**:106
Témoins
Audition, ordre, **10**:82
Comparution, **1**:54; **2**:33; **6**:29; **7**:37
Modifications, **8**:72
Réponses par écrit, **3**:22
Témoin non inscrit, audition, **12**:54
Temps de parole, **2**:5; **9**:5; **11**:32, 72; **13**:5, 19

Président du Comité
Élection de Corbett, **1**:9

Procédure et Règlement
Portée du débat, **5**:27, 42-3; **7**:28, 39-42, 44-5; **8**:77
Vice-président du Comité, candidat, éligibilité, **1**:9

Procès-verbaux et témoignages
Impression, **1**:10-1

Projet de loi C-85. *Voir* Aéroports—Gestion

Pronovost, Denis (PC—Saint-Maurice)
Aéroports, **1**:25-6; **9**:30-1; **11**:68
Air Charter Systems, **11**:52
Air Transat, **11**:77-8
Cabotage, **4**:27-8; **11**:79
Calgary, services aériens, **5**:27
Ciels ouverts, **6**:74
Circulation aérienne, contrôle, **3**:18-9
Comité, **11**:36
Congrès, marché, **5**:66; **6**:38-9; **9**:80, 96; **10**:110; **11**:9
Dorval, aéroport international, **14**:15
Edmonton, services aériens, **6**:38; **11**:9
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:24-6, 30-1; **2**:11-2; **3**:17-9; **4**:26-8, 78-9; **5**:27-8, 66-7; **6**:38-9, 74-5, 91; **9**:30-1, 80-1, 96-7; **10**:70-1, 110-1; **11**:9-12, 35-8, 51-2, 66-8, 77-9; **14**:14-6; **15**:43-4
Fret aérien, **4**:28; **9**:31, 97
Moncton, services aériens, **9**:31
Montréal, services aériens, **11**:11; **14**:14
Nationair Canada, **11**:66-7
Ottawa, services aériens, **2**:11-2; **9**:80, 96; **11**:9
Québec, services aériens, **11**:36
Services aériens transfrontaliers, **1**:25-6, 30-1; **2**:12; **4**:26-8, 79; **11**:9-10; **14**:15
Tourisme, **5**:28, 66-7; **6**:75; **9**:81, 96; **10**:70-1, 110-1; **11**:9, 36-8
Transporteurs canadiens, **1**:31; **11**:67-8
Vancouver, services aériens, **4**:78
Vols nolisés, **11**:78
Voyageurs canadiens, **11**:11
Voir aussi Vice-président du Comité

Propriété étrangère des transporteurs aériens
Ciels ouverts, relation, **11**:63; **12**:21

Propriété étrangère des transporteurs aériens—*Suite*
Ententes internationales, dispositions, **1**:63
Sécurité, normes, réglementation, etc., relation, **12**:24
Voir aussi Air Canada; Canadien International; Fret aérien—Transporteurs canadiens; Photographie et enquêtes aériennes, secteur—Réglementation; Transporteurs américains; Transporteurs canadiens

Pulvérisation aérienne, industrie
Entreprises américaines, accès au marché canadien, **6**:22
Entreprises canadiennes
Marché américain, accès, **6**:13, 22; **7**:16; **13**:38
Nombre, **5**:46
Nouveau-Brunswick, **9**:52-3
Réglementation, comparaison entre le Canada et les É.-U., **6**:10, 13, 23-4

PWA. *Voir* Pacific Western Airlines

Québec (Qué.). *Voir* Air Alliance—Siège social; Congrès, marché; Tourisme

Québec, aéroport
Améliorations, **11**:44
Gestion, cession à une autorité locale, perspectives, **11**:46

Québec, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, **11**:33-4, 36-7

Racine, Pierre (Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain; Conseil régional des transports de l'Est du Québec)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:33-47

Rainforth, Harold E. (Alberta Aviation Council)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:6-9, 11-7, 19-21, 23-9

Raleigh-Durham (É.-U.). *Voir* American Airlines

Randell, Joseph (Air Nova)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:83-102

Ranger, Louis (ministère des Transports)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:29-32

Rapport à la Chambre
Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis, **15**:1-41

Red Deer (Alb). *Voir* Edmonton (Alb.)—Et région

Regina (Sask.)
Filtration, système, **7**:4
Population, **7**:21
Voir aussi Congrès, marché; Tourisme

Regina, aéroport
Gestion, cession à une autorité locale, **7**:60
Impact économique, étude, **7**:61
Sous-utilisation, **7**:33

Réglementation
Application, limites suggérées, **11**:48, 52

Pearson, aéroport international. *Voir plutôt* Lester B. Pearson, aéroport international

Pearson, P.M.L. (ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, 7:4-15, 17-20

Penniston, Margaret (ministère des Transports)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:43-4

Permis d'exploitation. *Voir plutôt* Licences d'exploitation

Petro-Canada
Personnel, déplacements par avion, **6**:20-1

Petsikas, George (Air Transat)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:73-83

Phinney, Beth (L—Hamilton Mountain)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:44

Photographie et enquêtes aériennes, secteur
Accidents, rareté, etc., **1**:57, 60-1, 63-4
B.C. Hydro, contrat accordé à une société américaine, **5**:32-3
Entreprises canadiennes
Clientèle, **1**:56-7
Compétitivité, **1**:52, 55-6, 65; **5**:50
Licences d'exploitation, demande, processus, **1**:53
Marché américain, accès, **1**:52, 59-60; **5**:36-7, 50, 54, 56; **7**:16; **8**:85; **10**:107
Ciels ouverts, régime, incidence prévue, **1**:54; **5**:52-4
Protectionnisme américain, barrières non tarifaires, etc., **1**:54, 65; **5**:31-4, 41-2, 53, 57-8
Marché canadien
Concurrence, **5**:37-8
Entreprises américaines, accès, **1**:59-60; **5**:35, 40, 50
Permis de 90 jours, **5**:39, 54
Mer de Beaufort, contrat accordé à une société américaine par des sociétés pétrolières canadiennes, **5**:33
Personnes à bord des avions, **1**:58-9, 64
Réglementation canadienne et américaine
Différences, **1**:52-4, 57-9, 61-3; **5**:50; **10**:107; **12**:38
Harmonisation préconisée, **1**:53, 59; **7**:39
Libéralisation, **5**:38-9
Propriété étrangère, protectionnisme américain, **1**:54, 62-3
Sécurité et entretien des avions, **1**:53-4, 58, 61, 64; **5**:40-1, 50
Santé financière, **1**:64
Télédétection, activités, description, **1**:56-7
Voir aussi Intera Information Technologies

Pilotes
Salaires, **1**:51
Voir aussi Entretien des avions

Pittsburgh (É.-U.). *Voir* USAir

Plaques tournantes
Système, **10**:19, 27; **13**:7
Voir aussi les sujets particuliers

Poisson et fruits de mer
Aquiculture, normes de santé, **9**:79

Poisson et fruits de mer—*Suite*
Expéditions vers les É.-U., transit *via* Boston, **9**:40-1, 44, 48-9, 66-7, 71-4, 84, 87, 91, 93-4; **10**:61-2
Voir aussi Fret aérien; Mirabel, aéroport international; Moncton, aéroport—Fret; Moncton, services aériens—Fret—*Ciels ouverts*

Politique aérienne intérieure
Élaboration préconisée, **7**:37-9
Emploi, prise en considération, **12**:78
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, relation, **7**:43-4
Philosophie sous-jacente, **12**:71

Politique aérienne internationale, groupe de travail ministériel (Commission Rothstein)
Allusions, **2**:6, 15; **5**:5; **12**:71
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Pollock, Barbara L. (Tourism Regina)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **7**:20-30, 32-6

Port ouvert (ou porte d'entrée), statut
Attribution à certaines villes, proposition, **6**:51-2, 54-6, 60, 63; **10**:57; **14**:11
Entente canado-américaine sur le transport aérien, relation, **10**:52
Voir aussi Edmonton, aéroport international; Halifax, aéroport international; Mirabel, aéroport international; Ottawa, aéroport international; San Jose, aéroport

Potechin, Len (Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **2**:4, 6-10, 14-8

Prédédouanement, services
Aéroports américains, installations canadiennes
Absence, **7**:13-4; **10**:14-5
Autorités aéroportuaires américaines, attitude, **11**:23
Établissement, **5**:18-9; **10**:85; **12**:74, 108; **13**:39, 44
Aéroports canadiens, installations américaines
Avantage concurrentiel pour les transporteurs américains, **4**:11, 47, 66; **5**:10; **7**:13-4, 57; **8**:8, 15, 19; **10**:84-5; **11**:5-6, 23; **12**:22, 74; **13**:11-2, 38; **14**:17
Coûts, responsabilité, **7**:56-7; **8**:20, 56; **10**:78; **11**:22-4; **13**:38
Élimination préconisée, **5**:10; **8**:19; **10**:85; **11**:23, 32; **13**:38-9
Maintien, **5**:11; **12**:54
Subvention par le gouvernement américain, **12**:108
Allusions, **6**:91; **7**:46; **12**:90, 113
Amélioration, **14**:11
Autorisation continentale, proposition, **4**:65, 78; **13**:45
Conference Canada, position, **12**:53-4
Financement par l'usager, **10**:13, 78
Maintien et expansion, proposition, **14**:9-10
Voyageurs, appréciation, **10**:74
Voir aussi Halifax, aéroport international; Lester B. Pearson, aéroport international; Vancouver, aéroport international—Dédouanement

Présidence, décisions et déclarations
Députés, temps de parole et ordre d'intervention, **4**:22, 33; **9**:14; **10**:44; **11**:28, 32, 72; **12**:18; **13**:19

Nashville (É.-U.). *Voir* American Airlines

Nationair Canada
Activités, description, **11**:66-7
Avions, immatriculation aux États-Unis, **11**:73
Carburant, coûts, **11**:68, 70-1
Propriété, proportion canadienne, **11**:67
Voir aussi Témoins

National Business Aircraft Association
Membres, nombre, **2**:19

Navigation aérienne
Aides à la navigation, suppression, **3**:16
Système, amélioration nécessaire, **2**:24
Système international, élaboration, **7**:50

New York (É.-U.). *Voir* Halifax, services aériens—Liaisons avec les É.-U.

Nolan, Richard (Syndicat canadien de la fonction publique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **13**:5-17, 19-23, 25

North West Geomatics
Activités, **5**:48-9
Avions, immatriculation, **5**:51, 57-8
Clientèle, **5**:52
Voir aussi Témoins

Northwest Airlines
Avions, nombre en service, **12**:55
Voir aussi KLM

Nouveau-Brunswick
Économie, développement, **9**:41-2, 93-4
Entrepreneurs, dynamisme, **9**:83-4

Nouveau-Brunswick, gouvernement. *Voir* Cabotage; *Ciels ouverts*; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Fret aérien—Cabotage *et Ciels ouverts*; Incendies forestiers, lutte, services aériens; Nouveau-Brunswick, services aériens—Fret aérien—Amélioration; Témoins

Nouveau-Brunswick, services aériens
Fret aérien
Amélioration, gouvernement du N.-B., démarches, **9**:37, 40
Voir aussi sous le titre susmentionné Liaisons avec les É.-U.
Liaisons avec les États-Unis, **9**:35, 55
Fret aérien, voyages de retour, **9**:55-6
Liaisons intérieures, **9**:35

Nouvelle-Écosse, gouvernement. *Voir* Cabotage; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Incendies forestiers, lutte, services aériens; Témoins

Nouvelle-Écosse, ministère des Transports et des Communications. *Voir* Témoins

Nouvelle-Écosse, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, **10**:27, 56, 103
Rôle, importance, **10**:18, 28, 64
Voir aussi Tourisme

Nouvelle-Zélande. *Voir* Circulation aérienne, contrôle—Exploitation

Obadia, Robert (Nationair Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:60-73

O'Brien, John F. (Association des transitaires internationaux canadiens)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:61-70

Office national des transports (ONT). *Voir* Déréglementation—Secteur—Répercussions—Concurrence; Services aériens transfrontaliers

ONT. *Voir* Office national des transports

Ordres de renvoi
Audiences, tenue à travers le Canada, **1**:3
Déplacement à Washington, É.-U., autorisation, **1**:3
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:3
Pouvoirs du comité spécial, **1**:3
Rapport à la Chambre, présentation, date, **1**:3

Ottawa, aéroport international
Port ouvert, statut préconisé, **6**:50

Ottawa, services aériens
Amsterdam, liaison de KLM, **2**:5; **9**:82
Ciels ouverts, régime, relation, **2**:7-8
Députés fédéraux de la région, lettre au ministre, **1**:14
Déréglementation, incidence, **8**:62
Liaisons avec les États-Unis
Besoins, études commandées par la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, **2**:5-6, 11
Boston, liaison, **9**:10; **10**:99
Chicago, liaison, **1**:15; **2**:5, 8, 10-1, 13, 16; **4**:17; **10**:10; **11**:10-1, 16
Investissements, établissement d'entreprises, etc., relation, **9**:80, 96; **10**:10; **11**:9
Liaisons intérieures, **2**:7-9
Marchés, accès, relation, **2**:6-7
Voir aussi Congrès, marché; Thunder Bay, services aériens

Ouverture des espaces aériens. *Voir plutôt Ciels ouverts*

Pacific Western Airlines (PWA)
Employés, mise à pied, **8**:41

Pagtakhan, Rey (L—Winnipeg-Nord)
Cabotage, **8**:79
Ciels ouverts, **8**:12, 79, 81
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **7**:14-6, 19, 34-5, 43-4, 56-9; **8**:12-3, 35-6, 55-7, 78-9, 81-3, 88-9
Fret aérien, **7**:58; **8**:89
Localités éloignées et du Nord, **8**:35-6, 56, 83
Messageries aériennes, **7**:58; **8**:89
Politique aérienne intérieure, **7**:43
Prédédouanement, services, **7**:56-7; **8**:56
Réglementation, **7**:57-8
Saskatchewan, services aériens transfrontaliers, **7**:15-6, 34-5
Sécurité, **8**:13
Services aériens spécialisés, **7**:59; **8**:55-6, 83
Services aériens transfrontaliers, **8**:57

Parti libéral du Canada
Calgary, congrès tenu en juin 1990, **6**:44

McInnes, l'hon. Donald (ministre des Transports de la Nouvelle-Écosse)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:102-4, 106, 108-11

McInnis, Rob (Association canadienne des pilotes de lignes aériennes)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:19-33

Memphis (É.-U.). *Voir* Federal Express

Mer de Beaufort. *Voir* Photographie et enquêtes aériennes, secteur

Messageries aériennes
Cabotage, restrictions actuelles, **12**:7
Ciels ouverts, régime, incidence, **8**:41; **12**:33-5
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, attentes des Américains, 7:58-9; **8**:89
Secteur, description, **9**:68-9
Sociétés américaines, position dominante, **9**:69, 75
Voir aussi Air Canada—Fret; Moncton, aéroport—Fret

Metropolitan Toronto Convention and Visitors Association
Composition, **12**:44

Meuble, secteur. *Voir* Libre-échange canado-américain, Accord

Mexique. *Voir Ciels ouverts*

Mills, Gordon (Saskatchewan Aviation Council)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, 7:45-61

Ministère des Transports. *Voir plutôt* Transports, ministère

Mirabel, aéroport international
Capacité, sous-utilisation, **9**:31
Poisson et fruits de mer, exportation vers l'Europe, étude, **9**:32-3
Port ouvert, statut, **5**:29; **6**:49; **14**:11

Moncton (N.-B.)
Centième anniversaire, **9**:65
Gouvernement municipal. *Voir* Fret aérien—*Ciels ouverts*; Témoins
Situation géographique, plaque tournante régionale, etc., **9**:19, 57, 59, 65-6, 71, 83, 93
Voir aussi Comité—Voyages; Federal Express—Facturation

Moncton, aéroport
Amélioration, projets, **9**:23, 36, 58, 65, 78
Croissance, **9**:20
Fret aérien
Activités, croissance, etc., **9**:20-1, 36, 93, 95-6
Centre, **9**:21-3, 35
Installations, **9**:59-60
Messageries aériennes, activités, **9**:20-1, 23
Plaque tournante régionale, rôle, **9**:19, 35-6, 57, 59, 62; **10**:36
Poisson et fruits de mer, expédition, **9**:21-2, 24, 31-2
Réfrigération, installations, **9**:23
Services, **9**:19-20
Gestion, cession à une autorité locale, perspectives, **9**:71

Moncton, aéroport—*Suite*
Halifax, aéroport international, avantages, comparaison, **9**:64, 88; **10**:30
Retombées économiques, **9**:21-2
Vols nolisés, services, **9**:19

Moncton, services aériens
Déréglementation, incidence, **9**:20
Fret aérien, liaisons avec les É.-U., **9**:28-30, 33, 55, 62-3, 84, 88; **12**:16, 18
Air Canada, services, **9**:36, 40, 88-9; **11**:28
Ciels ouverts, régime, incidence escomptée sur les expéditions de poisson et de fruits de mer, **9**:22, 24-6, 31, 36-7, 57-8, 60, 64, 72-3, 90-2, 94-5; **10**:58; **11**:26-8
Federal Express, service, **9**:90; **11**:28; **12**:37
Voir aussi sous le titre susmentionné Liaisons avec les É.-U.
Liaisons avec les États-Unis, **9**:25-6, 60-1
Voir aussi sous le titre susmentionné Fret

Montana
Population, **5**:66, 69-70
Voir aussi Tourisme

Monteith, Ken (PC—Elgin—Norfolk)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:44

Montréal (Qué.)
Activités aériennes, **14**:4-5
Voir aussi Congrès, marché

Montréal, aéroports
Retombées économiques, **14**:5-6
Voir aussi le nom des aéroports particuliers: Dorval, aéroport international; Mirabel, aéroport international

Montréal, services aériens
Affaires, secteur, développement, incidence, **14**:7
Ciels ouverts, régime, incidence prévue, **14**:14
Liaisons avec les États-Unis, **2**:16; **11**:10-1; **14**:7, 13-4

Morris, Jessica (Air Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:22-3

Moshansky, enquête. *Voir* Dryden, Ont., écrasement d'un avion d'Air Ontario

Mounce, Ken (Trade Centre Limited)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:38-42, 44-5, 47, 50, 52

Murdock, Bruce (bureau de Sergio Marchi)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:43-4

Murray, Dave (Intera Information Technologies)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:37

Nadeau, Jean (Conseil économique du Nouveau-Brunswick)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:92-7

Nash, Peggy (Travailleurs canadiens de l'automobile)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:71-81, 83-6

Libre-échange canado-américain, Accord—*Suite*
Emploi, répercussions, **8**:39, 43; **13**:6
Entente canado-américaine sur le transport aérien, contraintes de l'accord actuel, **5**:6; **9**:35; **14**:7
Intera Information Technologies, incidence, **5**:42
Meuble, secteur, répercussions, **9**:89
Négociations, **8**:48, 54-5
Provinces, consultation, processus, **7**:9, 11
Transports, exclusion, **8**:47; **10**:41; **12**:76
Opposition, **1**:18; **10**:53
Subventions, traitement, **8**:47
Vancouver Board of Trade, position, **4**:63, 66
Voir aussi Atlantique, région, services aériens—Liaisons avec les É.-U.; Camionnage; Fret aérien—*Ciels ouverts*; Saskatchewan, services aériens transfrontaliers; Services aériens transfrontaliers—Amélioration

Licences d'exploitation
Critères d'octroi, **2**:10
Exigences financières, rétablissement proposé, **1**:40
Voir aussi Photographie et enquêtes aériennes, secteur

Lignes aériennes Canadien International. *Voir plutôt* Canadien International

L.L. Bean
Allusions, **9**:25, 55-6

Localités éloignées et du Nord
Ciels ouverts, régime, répercussions, protection, etc., **8**:23, 28, 35-6, 39, 42, 56, 63, 68, 78, 83
Services aériens, subvention par le contribuable canadien, **8**:72-3
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Lockyer, l'hon. James (ministre de la Justice, gouvernement du Nouveau-Brunswick)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:40-56

Londres (Royaume-Uni). *Voir* Air Canada—Liaisons internationales—Toronto

Look, Richard (Air Charter Systems)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:47-8, 51-4

MacDougall, Donald (ministère des Transports et des Communications de la Nouvelle-Écosse)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:105-8

MacGregor, Barrie (Yarmouth County Tourism Association)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:62-72

Manitoba, gouvernement. *Voir* Ambulance aérienne, services; *Ciels ouverts*; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Incendies forestiers, lutte, services aériens; Témoins

Manitoba, services aériens transfrontaliers
Ciels ouverts, régime, incidence, **8**:38-9, 81, 85

Marchandises, transport aérien. *Voir plutôt* Fret aérien

Marchi, Sergio (L—York-Ouest)
Aéroports, **4**:90; **6**:10-1; **11**:14

Marchi, Sergio—*Suite*
Air Canada et Canadien International, fusion, **1**:19; **4**:35; **11**:17
Cabotage, **4**:31, 40, 46, 84; **5**:11, 13-4, 29; **6**:8, 35, 52, 54, 68; **11**:14, 16-7, 38; **12**:10, 111-2
Ciels ouverts, **4**:83-4; **5**:51; **6**:35
Circulation aérienne, contrôle, **6**:10
Comité, **4**:75; **6**:44; **12**:9
Conair Aviation, **4**:51, 60-1
Congrès, marché, **6**:33-6, 69
Déréglementation, **1**:19, 33; **4**:29-30; **5**:29-30; **6**:25, 36, 52; **11**:15, 30; **12**:10
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:18-21, 31-3, 36, 40-1, 47-8, 54-6; **4**:8-9, 12, 29-31, 35, 39-41, 46, 51-3, 60-1, 83-5, 90-1; **5**:11-4, 29-30, 34-7, 46, 51-3, 63-4; **6**:8-11, 24-5, 33-6, 44, 51-4, 67-70, 76; **11**:13-7, 30-1, 38-40; **12**:9-10, 109-12; **15**:43-4
Ententes aériennes internationales, **5**:13-4
Fret aérien, **12**:10
Incendies forestiers, lutte, services aériens, **4**:51-3, 61
Libre-échange canado-américain, Accord, **1**:18; **4**:90; **5**:36
North West Geomatics, **5**:52
Parti libéral du Canada, **6**:44
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:55-6; **5**:52-3
Port ouvert, statut, **6**:51-2
Sécurité, **4**:41, 85; **5**:13; **6**:24, 53; **11**:30
Services aériens spécialisés, **4**:51; **5**:35-7, 51; **6**:9
Services aériens transfrontaliers, **1**:41; **4**:41, 85; **5**:13, 30
Tarifs aériens, **5**:29; **6**:25, 52, 69; **11**:30
Tourisme, **5**:63-4; **6**:67, 69; **11**:40
Transporteurs canadiens, **1**:19; **4**:41; **5**:36; **11**:15
Voyageurs canadiens, **4**:41, 85; **5**:13; **6**:25, 53, 70, 76; **11**:30-1
Voir aussi Vice-président du Comité

Mardsen, Barry (Conair Aviation)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:48-61

Matkin, John (Vancouver Board of Trade)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:79-80

McCabe, Patrick (Trade Centre Limited)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:46-7, 50-1

McCourt-Bincoletto, Sibéal (Edmonton Tourism)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:68-9, 71-2

McCullum, John (Transport 2000 Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:105-14

McGruer, Keith (Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **2**:5-6, 8-13, 16-8

McGuire Communications
Mémoire, remise à une date ultérieure, **10**:17
Voir aussi Témoins

Johnson, Walter (McGuire Communications; ville d'Halifax)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:17-23, 27-31, 33-8, 75

Jones, loi. *Voir* Cabotage—États-Unis

Kaplan, l'hon. Bob (L—York-Centre)
Cabotage, **12**:36
Ciels ouverts, **12**:35-6, 56
Comité, **12**:54
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:10-2, 35-7, 51, 56-7

Kennedy, Ed (Association canadienne des entreprises de géomatique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:52-6, 59-60, 62-5

Keyes, Stan (L—Hamilton-Ouest)
Cabotage, **2**:17-8
Circulation aérienne, contrôle, **3**:16-7
Comité, **2**:4
Séance d'organisation, **1**:9-12
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **2**:13-5, 17-8, 21, 27-31; **3**:15-7
Lester B. Pearson, aéroport international, **2**:28-31; **3**:16-7

Kinnear, Angus (Canada 3000)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:98-105

KLM
Création en 1919, **5**:32
Northwest Airlines, capital-actions, participation, **5**:18
Taille, **6**:35
Voir aussi Ottawa, services aériens—Amsterdam

Kolesch, Ekkehard (Edmonton Convention Centre)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:29-44

La Guardia, aéroport (N.Y.)
Air Canada, problèmes d'accès aux créneaux, **11**:7
Transporteurs canadiens, accès, **10**:96

Labelle, Huguette (ministère des Transports)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:22

Lang, Michael (témoin à titre personnel)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:54-60

Lee, l'hon. Sheldon (ministre des Transports du Nouveau-Brunswick)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:34-40, 48-53, 55-6

Lennox, Ted (Greater Moncton Economic Development Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:72-8, 81-2

Lester B. Pearson, aéroport international
Aérogare n° 3, **3**:16; **4**:35
American Airlines, emménagement, **12**:46

Lester B. Pearson, aéroport international—*Suite*
Aérogare n° 3—*Suite*
Construction, **1**:33-5; **3**:7; **4**:21-2, 87; **12**:45, 92
Ouverture, **1**:27-8; **12**:46, 92
Aérogares n^{os} 1 et 2, rénovation, **1**:27-8, 34-5; **3**:7; **4**:21
Agrandissement, **3**:6, 9; **9**:78-9
Aviation d'affaires, problèmes d'accès, **2**:20-1, 26-32; **3**:13-4; **4**:24-5, 42; **6**:11
Circulation aérienne, contrôle, **3**:17; **12**:56
Congestion, **4**:76; **6**:11; **9**:67; **12**:47; **14**:13
Retards, pertes causées, **13**:39
Solutions de rechange, **12**:52-3
Créneaux, accès, **12**:100
Dégivrage, emplacement des aires, **3**:11-2; **4**:32
Fret aérien, installations, **12**:62, 65-7
Gestion, cession à une autorité locale, **12**:53-4
Heures d'exploitation, **12**:53
Incommodité pour les voyageurs, **12**:47
Installations aéroportuaires, problèmes, **12**:48-9, 53, 55
Piste supplémentaire, besoin, **12**:45-6, 55; **13**:37
Plaque tournante nord-américaine, **13**:27
Prédédouanement, services, **10**:13
Privatisation, **12**:49, 51
Voir aussi Services aériens transfrontaliers—Liaisons

Lewis, l'hon. Douglas Grinslade (PC—Simcoe-Nord; ministre des Transports)
Aéroports, créneaux, accès, attribution, etc., **1**:26
Air Canada et Canadien International, fusion, **1**:20
Alcool et drogues, **1**:21
Cabotage, **1**:30, 32
Ciels ouverts, définition, interprétation, etc., **1**:26-7
Entente canado-américaine sur le transport aérien
Lacunes de l'accord actuel, **1**:13, 17
Négociations proposées, **1**:17-8, 20, 25, 32-4, 36
Mise en oeuvre graduelle d'une éventuelle entente, **1**:20, 24, 27, 31
Rapport du Comité, recommandations, prise en considération, **1**:21, 26
Teneur, étude, **1**:12-8, 20-36
Transporteurs canadiens, protection, garanties, etc., **1**:20, 24, 27, 31, 33
Réglementation, réforme, relation, **1**:13
Révision de 1974, **1**:12
Lester B. Pearson, aéroport international, **1**:27-8, 34-5
Services aériens transfrontaliers, **1**:13-6, 24, 29
Thunder Bay, aéroport, **1**:35-6
Transporteurs canadiens
Mises à pied, faillites, etc., **1**:20
Salaires, comparaison avec les É.-U., **1**:31
Vols nolisés, **1**:33
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations *passim*; Transporteurs canadiens—Propriété

Libre-échange canado-américain, Accord
Allusions, **1**:38; **5**:33, 36; **6**:32, 97, 101; **8**:53; **9**:6; **10**:7, 48, 56, 75; **12**:44, 98
Atlantique, région, possibilités créées, **9**:66-7
Ciels ouverts, analogie, relation, etc., **4**:90; **9**:35; **10**:53; **11**:61-2; **12**:85; **13**:10, 17-8; **14**:7
Conseil économique du Nouveau-Brunswick, position, **9**:94

Halifax, services aériens—*Suite*
Liaisons avec les États-Unis—*Suite*
Fret aérien, services, **9**:6, 8, 11; **10**:22, 30, 32, 80; **11**:26
New York, liaison, **9**:11; **10**:22-3, 27-8, 31, 33, 37-8, 43, 76, 90-1
Plaques tournantes américaines, accès, **10**:24, 31-6, 40-1, 44-5, 47, 49-50, 59, 73-4, 82
Service expérimental, lancement, possibilité, **10**:36-7
Transporteurs américains
Absence d'intérêt, **10**:40-1, 58
Autorisation demandée, **10**:43, 74, 80-2
Yarmouth, escale, élimination appréhendée, **10**:72, 75-6
Transporteurs canadiens, compétitivité, **10**:27-9
Vols nolisés, recours proposé, **10**:45-7
Liaisons avec l'Europe, amélioration, **10**:73-4
Tarifs aériens, **10**:22-5, 42, 50-1, 73-4, 78-9

Hangars
Réglementation, différences entre le Canada et les É.-U., **8**:69-70
Voir aussi Transporteurs canadiens—Coûts

Hansen, Walter (Air Charter Systems)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:48-51, 53-60

Hanson, Erling (Travailleurs canadiens de l'automobile)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:86

Harris, James. *Voir* Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Hart-Kulbaba, Susan (Fédération du travail du Manitoba)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:52-5, 58, 62-4

Hilliard, Rob (Fédération du travail du Manitoba)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:49-50

Hollingshead, Diane (Travailleurs canadiens de l'automobile)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:83

Holm, John (député, Assemblée législative de la Nouvelle-Écosse; témoin à titre personnel)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:52-6, 58-62

Hopkins, J.A. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:7-10, 12-22

Hotel Association of Metropolitan Halifax
Composition et rôle, **10**:42
Voir aussi Témoins

Hugg, Harold A. (ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **7**:11, 13, 15-7

Hyndman, Commission. *Voir* Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers

Immigration et douanes, services préalables. *Voir plutôt* Prédédouanement, services

Incendies forestiers, lutte, services aériens
Alberta, industrie, **6**:21
Crise, situations, entente canado-américaine, proposition, **4**:54-5
Entreprises canadiennes
Activités aux É.-U., **6**:21-2
Avions militaires américains excédentaires, accès, **4**:53; **10**:107
Compétitivité, **4**:52-4, 59; **10**:107
Conditions climatiques, effet sur les activités, **4**:55
Marché américain, accès, **4**:54-6; **7**:16; **13**:38
Nombre, **4**:61
Sécurité et entretien des avions, comparaison avec les É.-U., **4**:59; **5**:21
Flotte canadienne, **4**:58
Manitoba, gouvernement, flotte, **8**:84-5
Marché canadien, ouverture, **8**:84
Nouveau-Brunswick, gouvernement, flotte, **9**:52
Nouvelle-Écosse, gouvernement, flotte, **10**:108
Ouest canadien, parc d'aéronefs, modernisation, programme, **4**:50
Provinces
Exploitation, **7**:59
Obstacles bureaucratiques, **4**:58
Réglementation, différences entre le Canada et les É.-U., **4**:48-53, 56, 59-60

Intera Information Technologies
Aero Service, société américaine, acquisition, **5**:32, 43
Chiffre d'affaires en 1989, **5**:31
Clientèle, **5**:46
Comparution devant le Comité, **1**:54
Compétitivité, **1**:55-6; **5**:32, 36-7, 44
Entretien des avions, **5**:41
Flotte, composition, **5**:31
Marché, mondialisation, **5**:35, 44
Marché américain, accès, démarches, etc., **1**:52, 62; **5**:34, 41-4
Photographie aérienne, contrats, **5**:46
Secteurs d'expertise, **5**:31
Télédétection, concurrents, **5**:33
Voir aussi Libre-échange canado-américain, Accord; Témoins

Jacox, David R. (British Columbia Aviation Council)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:37-47

Japon
Alberta-Tokyo, liaison, **5**:6, 15
Voir aussi American Airlines—Dallas

Jetall Holdings
Activités aux États-Unis, **12**:39-40
Voir aussi Déréglementation—Secteur; Fret aérien—*Ciels ouverts*; Témoins

Jeux olympiques d'été de 1996
Toronto, candidature comme ville hôte, **12**:46, 48

John F. Kennedy, aéroport international
Océan, proximité, problèmes engendrés, **12**:59

Johnson, Chester (Vancouver International Airport Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:80-91

Fret aérien—*Suite*
Ciels ouverts—*Suite*
Chambre de commerce du Grand Moncton, position, **9**:84-5, 91-2
Conseil économique du Nouveau-Brunswick, position, **9**:92-4, 97
Greater Moncton Economic Development Authority, position, **9**:67-8, 71
Incidence, **4**:28; **12**:60
Jetall Holdings, position, **12**:33-5
Libre-échange canado-américain, Accord, relation, **9**:36
Moncton, N.-B., gouvernement municipal, position, **9**:59
Nouveau-Brunswick, gouvernement, position, **9**:35-6, 38, 47-8
Syndicat canadien de la fonction publique, position, **13**:17-8
Transporteurs américains, position, **9**:27
Voir aussi sous le titre susmentionné Entente
Cinquième liberté, droits, **11**:49-50, 57-9; **12**:17
Entente canado-américaine sur le transport aérien
Ciels ouverts, possibilité en vertu de l'entente actuelle, **11**:49, 51-2, 58
Limitations de l'accord actuel, **12**:61
«Marché unique», objectif proposé, **12**:34-5
Négociations proposées
Approche, **12**:70
États-Unis, attentes, **7**:58; **8**:89; **10**:30-1; **11**:59
Traitement séparé du transport des voyageurs, **9**:15, 26-9, 35-6, 39, 47, 51, 54, 58, 62-3, 68, 70, 80-2, 84-5, 91-2, 94-5; **10**:58, 61; **11**:26-7, 48-9; **12**:10, 40, 62
Intégrateurs, définition, **12**:62, 64-5
Marché américain, accès, obstacles, **9**:30
Moncton, N.-B. et région, fabricants, recours, **9**:89
Poisson et fruits de mer, expédition, **9**:43-6; **10**:58-9, 61-2; **10**:104-6
Réglementation, **11**:60; **12**:69, 109
Voir aussi sous le titre susmentionné Transport transfrontalier
Secteur, activités, description, etc., **9**:68-9; **10**:20, 30; **12**:10, 14
Tarifs aériens, «double refus», régime préconisé, **11**:49, 59-60
Trafic détourné par camion vers les installations américaines les plus proches, **12**:66-7
Transitaires, rôle, **12**:61-2
Transport transfrontalier, restrictions, réglementation, **9**:70, 76; **12**:37
Transporteurs américains
Dédouanement, installations, avantage concurrentiel, **12**:62-3, 70
Entreprises spécialisées, nombre, **9**:63
Marché canadien, exploitation sans intermédiaires canadiens, **12**:14, 60
Points d'entrée au Canada, restrictions, **9**:70, 76
Voir aussi sous le titre susmentionné Ciels ouverts
Transporteurs canadiens
Aéroports américains, accès, **12**:19
Compétitivité, **12**:12, 15
Plaques tournantes américaines, accès, **12**:16
Propriété étrangère des transporteurs aériens, règle, **12**:38
Taille, **12**:61-2, 64
Voir aussi sous le titre susmentionné Atlantique—Marché

Fret aérien—*Suite*
Voir aussi Air Canada; Air Manitoba; Air Nova; Calm Air; Déréglementation—États-Unis; Dorval, aéroport international; Edmonton, services aériens; Halifax, services aériens—Liaisons avec les É.-U.; Lester B. Pearson, aéroport international; Moncton, aéroport; Moncton, services aériens; Nouveau-Brunswick, services aériens; Services aériens transfrontaliers—Amélioration; Vancouver, aéroport international

Frontier Airlines. *Voir* Saskatchewan, services aériens transfrontaliers

Giannelia, Alex (Association canadienne des entreprises de géomatique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:53-4, 56-65

Gilbertson, Ron (Edmonton Regional Airports Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:85-100

Gill, Dennis (Association canadienne des voyagistes)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:86-97

Gillespie, Charles (ville de Moncton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:57-64

Goliger, Dan (Can Air Cargo)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:5-19

Grandia, Ken (Intera Information Technologies)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:45, 47

Greater Moncton Economic Development Authority
Rôle, **9**:65
Voir aussi Cinquième liberté, droits; Fret aérien—Cabotage *et Ciels ouverts*; Témoins

Greffier du Comité
Procédure et Règlement, **1**:9

Halifax (N.-É.)
Gouvernement municipal. *Voir Ciels ouverts*; Témoins
Voir aussi Congrès, marché; Tourisme; Yarmouth, services aériens

Halifax, aéroport international
Agrandissement, projet, **10**:21
Autorité aéroportuaire locale, établissement, possibilité, **10**:81
Aviation d'affaires, problèmes d'accès, **2**:26
Capacité, **9**:13
Congestion, **12**:92
Croissance, **10**:21, 33, 41, 60, 81
Plaque tournante régionale, **10**:22, 24, 27, 30, 35-6, 41, 55, 60, 65, 74-5, 79-80
Port ouvert, statut préconisé, **6**:50; **10**:23-4, 41, 45, 74, 76-7, 80
Prédédouanement, services, implantation préconisée, **10**:22, 74
Voir aussi Moncton, aéroport

Halifax, services aériens
Liaisons avec les États-Unis
Boston, liaison, **9**:6, 8-11, 55; **10**:63, 75-6, 90-2

Entente canado-américaine sur le transport...—*Suite*
Voir aussi Aéroports—Créneaux; Cabotage; Cinquième liberté, droits; Fret aérien; Libre-échange canado-américain, Accord; Messageries aériennes; Politique aérienne intérieure; Port ouvert (ou porte d'entrée), statut; Réservation—Systèmes; Services aériens spécialisés; Tarifs aériens; Transporteurs, désignation; Transporteurs régionaux; Vols nolisés—Transporteurs canadiens

Ententes aériennes internationales
Comité consultatif, création proposée, **5**:13-4
Observateurs aux négociations, proposition, **5**:8, 10, 13-4
Régime actuel des ententes bilatérales
Collectivités, communautés aéroportuaires, etc., participation, **5**:7-8, 23; **14**:8, 10, 14-6
Emploi, sécurité, disposition, inclusion proposée, **12**:79
Intérêts des transporteurs et des voyageurs, protection, **6**:86-7
Personnel canadien, embauche, inclusion, **12**:79
Souplesse, absence, etc., **5**:6-7, 11
Valeur, **12**:77
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien

Entretien des avions
Normes, comparaison entre le Canada et les É.-U., **6**:7, 10; **8**:17
Pilotes, attitude, **1**:50
Programmes, description, **1**:48-9
Transporteurs américains, cas de négligence, **1**:49-50
Travaux effectués sur des appareils américains au Canada et vice-versa, **1**:49
Ciels ouverts, régime, relation, **1**:50-1; **8**:18, 31-2
Vols nolisés et vols réguliers, comparaison, **1**:49
Voir aussi Air Canada; Cabotage—Sécurité; Calm Air—Sécurité; Canadien International; Déréglementation—États-Unis *et* Secteur—Répercussions; Eastern Airlines; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations—Transporteurs canadiens—Sécurité; Incendies forestiers, lutte, services aériens—Entreprises—Sécurité; Intera Information Technologies; Photographie et enquêtes aériennes, secteur—Réglementation—Sécurité

Environnement. *Voir* Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Épandage aérien. *Voir plutôt* Pulvérisation aérienne, industrie

Espace aérien nord-américain
Unification, **2**:23-4; **6**:8

Espaces aériens, ouverture. *Voir plutôt Ciels ouverts*

Europe
De 1992, **4**:26; **5**:9, 65; **9**:94; **10**:99; **12**:34, 98, 110
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*

Eyton, Rhys T. (Canadien International)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:5-14, 16-37

Federal Express
Alliance avec Air Canada, projet, **9**:75-6
Facturation, service central, établissement à Moncton, **9**:57, 61, 90
Fusion avec la compagnie Flying Tigers, **9**:70

Federal Express—*Suite*
Memphis, plaque tournante, **9**:90; **11**:56; **12**:6, 34-5
Services transcontinentaux, **9**:77; **11**:27
UPS, concurrence, **9**:90-1
Voir aussi Moncton, services aériens—Fret aérien

Fédération canadienne des municipalités
Comparution, **7**:37

Fédération du travail du Manitoba. *Voir* Témoins

Figurski, Don (Churchill Development Board)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:72-9

Finlayson, Fred (Association des voyageurs de commerce du Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:5-6, 9

Fiscalité. *Voir* Tarifs aériens; Transporteurs canadiens—Coûts

Fisher, Karl (Association canadienne du contrôle du trafic aérien)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **3**:4-22

Flying Tigers. *Voir* Federal Express—Fusion

Forêts, incendies, lutte, services aériens. *Voir plutôt* Incendies forestiers, lutte, services aériens

Francis, Terence H. (Canadien International)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:12, 16-7, 19-20, 23, 25, 29, 32

Fraser, Norm (Edmonton Air Services Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:62-3

Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers. *Voir* Témoins

Fret aérien
Aéroports canadiens, installations, **12**:62-3, 65, 67
Affrètement, règlements relatifs à la capacité de charge, etc., **11**:50-1, 53-4, 57, 59; **12**:17
Atlantique, région, **9**:63, 87; **12**:14
Autorisation pour toutes les destinations au Canada et aux É.-U., proposition, **11**:49, 56-8
Avion de fret, réglementation, **9**:27-8
Cabotage, **9**:62
Air Charter Systems, position, **11**:55-6
Association des transitaires internationaux canadiens, position, **12**:63, 67-70
Can Air Cargo, position, **12**:6-10, 13, 15
Greater Moncton Economic Development Authority, position, **9**:68, 75
Nouveau-Brunswick, gouvernement, position, **9**:30, 47, 52
Ciels ouverts
Air Canada, position, **11**:26-7
Air Charter Systems, position, **11**:48, 52, 58
Appui du secteur canadien, **13**:32
Association des transitaires internationaux canadiens, position, **12**:63
Camionnage, industrie, répercussions, **9**:31, 46, 48
Can Air Cargo, position, **12**:16

Entente canado-américaine sur le transport...—*Suite*
Négociations proposées (sur l'implantation...—*Suite*
Observateurs aux négociations—*Suite*
Présence, nomination, etc., proposition, **5**:8, 10, 13-4, 46, 52; **6**:51; **11**:44-5; **12**:49; **13**:44; **14**:15-6
Voir aussi sous le titre susmentionné Commission des transports des provinces de l'Atlantique; Manitoba, gouvernement
Opposition, négativisme, etc., **1**:17-8, 53
Ouest canadien, gouvernements provinciaux, position, élaboration conjointe, 7:9-11, 16-8; **8**:86
Politique aérienne internationale, groupe de travail ministériel (Commission Rothstein), travaux, relation, **10**:53; **13**:20, 26, 31, 41-2
Portée, **1**:17; **8**:61
Premiers ministres, conférence, tenue préalable, proposition, **8**:81-2
Provinces, participation, 7:8-9, 11, 14, 47-9, 56, 60-1
Rapport du Comité, **15**:1-41
Adoption et présentation à la Chambre, **15**:45
Modifications de forme, autorisation accordée au président du Comité, **15**:44
Projet de rapport, examen, **15**:43-5
Recommandations, prise en considération, attitude du ministre Lewis, etc., **1**:21, 26; **5**:71; **8**:63; **10**:57-8; **13**:18
Tirage, **15**:45
Version française, réviseur, services, autorisation, **15**:44
Réciprocité des droits, principe, **12**:106
Régions, intérêts, protection, 7:34
Report proposé, **12**:9
Retard, **7**:17
Saskatchewan, conséquences appréhendées, 7:45, 47, 56
Saskatchewan, gouvernement, position, élaboration, etc., 7:5, 7, 9, 18
Secteur par secteur, approche préconisée, **1**:53-5; **4**:90; **5**:35, 50; **6**:23
Services aériens transfrontaliers
Accès, égalité, principe, **10**:30, 35, 37, 86; **11**:10-1; **12**:26, 29, 101; **13**:23
Accroissement, **12**:76, 81-2; **13**:15, 28-9
Amélioration, objectif, **4**:26; **11**:35; **12**:25-6, 32-3, 76, 81-2; **13**:46
Catégories proposées pour un régime progressif, **4**:14-5
Dédoublement des routes actuelles, proposition, **14**:8, 12
Échange d'itinéraires, formule, **11**:8, 12-3
Nouveaux services ou itinéraires, attribution ou détermination, 7:8, 17; **8**:44, 89; **9**:9; **10**:11, 16, 41, 59, 95-6; **11**:12; **12**:29, 93-4; **14**:10, 12-3, 20
Routes non utilisées, redistribution de segments, etc., **14**:8-10, 18
Transporteurs désignés, système, **1**:32; **6**:83-4
Vols nolisés, secteur, répercussions, **12**:93
Souplesse et adaptabilité aux tendances mondiales, nécessité, **10**:100; **13**:20
Statu quo, **1**:55; **4**:7, 51, 90; **6**:83; **8**:48, 51, 57-8, 61, 63
Teneur, étude, **1**:12-65; **2**:4-33; **3**:4-24; **4**:5-91; **5**:5-72; **6**:5-106; **7**:4-61; **8**:5-90; **9**:5-97; **10**:5-111; **11**:5-83; **12**:5-114; **13**:5-46; **14**:4-20; **15**:43-5
Tourisme
Entrepreneurs américains, position, **6**:68-9
Répercussions, 7:7, 14-5; **12**:41, 43

Entente canado-américaine sur le transport...—*Suite*
Négociations proposées (sur l'implantation...—*Suite*
Transporteurs canadiens
Analyses ou études d'impact, diffusion, etc., **1**:19-23, 31; 7:8
Consultations préalables, **1**:34
Coûts, recouvrement, programme fédéral, relation, 7:47, 50, 54
Coûts d'exploitation, désavantage concurrentiel (*règles du jeu inéquitables*), prise en compte, **4**:6-7, 17, 77, 87-8; **5**:19; **6**:9, 35-6; 7:8, 17-20, 41-3; **8**:6, 8-10, 12, 20-1, 25, 81, 86, 88; **9**:7-9, 86; **11**:6, 8-9, 12-4, 32; **12**:101; **13**:34, 37, 39-40
Défi concurrentiel, **1**:27-8, 34; **4**:90-1; **6**:73; 7:19; **8**:9, 24-5; **11**:15; **12**:21
Dirigeants, position, **1**:19-20, 34; **4**:8-9; **5**:12-3
Emplois, répercussions, protection, etc., **1**:40-1; **8**:80, 87; **12**:21, 32, 55
Intérêts, protection, **6**:86-7, 91, 99; 7:8; **10**:58, 70, 89; **13**:26
Lignes régionales et services d'apport, incidence, protection, etc., **1**:33; **9**:37-40, 50-2, 59, 88; **10**:9, 60, 104-5, 109-10; **13**:39
Plaques tournantes (ou réseaux en étoile), déplacement vers les É.-U., **1**:36, 39, 44-5; **2**:14; **6**:56; **12**:8, 11-2; **13**:27
Protection, garanties, propos du ministre Lewis, etc., **1**:20, 24, 27, 31-3; **6**:41, 77; 7:55; **8**:7-9, 63, 78, 81, 87; **9**:16, 37-9, 49-50, 58, 68; **10**:16, 86, 93, 104-5, 108-10; **11**:16, 21, 47, 61-2, 68; **12**:38, 87-8, 101; **13**:6, 37
Rentabilité, préservation préconisée, **12**:25, 43
Répercussions, **2**:13-5; **6**:80-1; 7:7, 41; **8**:51, 54; **9**:71; **10**:84; **11**:8, 12; **12**:77; **13**:6, 46
Risques, **8**:8-9; **10**:110
Santé financière et compétitivité, relèvement préalable, **12**:87, 91, 95-7
Sécurité et entretien des avions, incidence, **1**:47-8; **10**:7-8; **11**:30
Travailleurs canadiens de l'automobile, position, **12**:73, 77, 79, 85
Unité canadienne, aspect, prise en compte, **13**:27, 32-3
Voyageurs canadiens, intérêts, protection, **6**:86-7, 91, 99; 7:7; **10**:23, 34, 70; **13**:26
Processus bilatéral, lacunes, **6**:40, 50-1; **13**:36
Réexamen, révision des progrès, etc., disposition, inclusion proposée, **6**:79, 81-3; 7:8; **14**:8, 10
Réglementation, réforme, relation, **1**:13
Résultats de l'accord actuel, **10**:53; **13**:36
Révision de 1974, **1**:12; **2**:32
Services régionaux, locaux et communautaires, accord de 1984, **8**:25-6, 70; **9**:11; **10**:77
Amélioration, nécessité, 9:15-6, 38-9, 51
Avions à réaction, capacité, dispositions, **9**:38, 50, 53-4, 62; **10**:89, 91
Exigences, exemption ministérielle spéciale, **8**:36
Transporteurs américains, avantages dérivés de l'accord actuel, 7:13-4, 49; **8**:16-7; **11**:22

Edmonton, services aériens—*Suite*
Amsterdam, liaison, **6**:59-60, 62
Ciels ouverts, régime, incidence, **6**:32-4, 65, 104-5
Comparaison avec Calgary, **6**:41
Forces du marché, relation, **6**:55, 59, 95-6
Fret aérien, services de la société Cargolux, etc., **6**:58-9, 62-3, 95; **11**:26
Liaisons avec les États-Unis, **6**:32-3, 36-9, 41-3, 45-8, 57, 64-5, 71-2, 88-95, 102-6; **11**:9
Liaisons intérieures, fréquentation, **6**:87, 96-7
Marché captif, statut appréhendé, **6**:93
Transporteurs canadiens, services, **6**:43, 66
Vols nolisés et vols réguliers, différence, **6**:92
Voyageurs canadiens, besoins, **6**:92-3

Edmonton Air Services Authority
Rôle, **6**:45
Voir aussi Cabotage; Témoins

Edmonton Chamber of Commerce
Composition, **6**:84-5
Mémoire, remise à une date ultérieure, **6**:78, 80, 85
Voir aussi Témoins

Edmonton Convention Centre
Composition et mission, **6**:29-30
Voir aussi Témoins

Edmonton Economic Development Authority
Rôle, **6**:101
Voir aussi Témoins

Edmonton Regional Airports Authority
Création, but, **6**:85-6
Voir aussi Témoins

Edmonton Tourism. *Voir* Témoins

Ehrlichman, Louis (Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:41, 43-8

Elliott, George W. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:5-7, 11-20

Entente canado-américaine sur le transport aérien
Absence d'un nouvel accord, répercussions économiques, étude de la firme américaine USA-BIAS, etc., **5**:6, 15, 26-7; **14**:6, 18-9
Complexité, **7**:7; **11**:21; **13**:35-6
Ententes aériennes internationales, négociations, relation, consultations préconisées, etc., **11**:64
Lacunes de l'accord actuel, modernisation nécessaire, etc., **1**:13, 17; **4**:9; **5**:8; **6**:40, 64; **7**:7; **8**:54; **9**:34-5; **10**:18, 22, 83, 100; **11**:5; **12**:20, 43, 57, 73, 77; **13**:19, 46; **14**:6, 10
Négociations proposées (sur l'implantation possible d'un régime dit *Ciels ouverts*)
Air Canada, position, **1**:19-20; **5**:12-3; **11**:5-9, 13-4; **13**:13, 41
Américains, attentes, position, etc., **7**:58; **8**:89; **10**:29-30; **11**:16-7; **12**:111-2
Autres ententes aériennes bilatérales, négociations, relation, **11**:79; **12**:21, 76
Autres intervenants, représentation, **11**:28-9
Initiative américaine, **12**:76

Entente canado-américaine sur le transport...—*Suite*
Négociations proposées (sur l'implantation...—*Suite*
Audiences du Comité, utilité, **1**:37; **10**:53, 57; **11**:45; **13**:5
Avantages, répartition équitable, **10**:87, 93; **11**:21-2, 28-9, 35, 65; **14**:8
Capacité totale, répartition, formule proposée, **10**:87, 93-4, 98-9, 101-2; **11**:28; **12**:29, 94; **14**:20
Calgary Transportation Authority, position, **5**:22-3
Canadien International, position, **1**:19-20; **4**:6, 8-9, 13, 20-1; **5**:12-3; **8**:41; **13**:13, 41
Commission des transports des provinces de l'Atlantique, participation à titre d'observateur, proposition, **9**:17
Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers, travaux, relation, **10**:53; **12**:106-7, 110, 113; **13**:26-7, 30-1, 41-2
Communautés aéroportuaires, participation proposée, **14**:8, 10, 15-6
Consultations, **1**:17, 20, 34; **3**:4, 15, 22-3; **7**:45-6; **9**:34; **12**:41-2, 57
Date de mise en oeuvre d'un accord éventuel, **12**:34, 40
Durée, échéancier, etc., **1**:32-3; **10**:25; **11**:62
Enjeux, **8**:64-5
Environnement, effets, prise en compte, **7**:47
Gouvernement canadien
Approche, **1**:17-8; **11**:66
Concessions envisageables, **13**:34
Éléments non négociables, **10**:109
Équipe de négociation, composition, etc., **6**:79, 83
Initiative, **1**:25; **12**:57
Offres à proposer, possibilités, **10**:16
Position, **12**:21
Précipitation, entêtement, etc., **1**:38; **8**:46, 84
Prudence recommandée, **1**:47; **12**:80
Retrait proposé, **8**:48, 51, 57
Transports, politique nationale, élaboration préalable, **8**:56, 58
Harris, James, négociateur canadien, antécédents, etc., **1**:25
Identité canadienne, aspect, **1**:36; **6**:56, 105
Interruption du projet, proposition, **12**:57, 79
Lewis, l'hon. Douglas, ministre
Communiqué de presse (3 oct. 1990), **5**:48; **7**:7; **9**:34
Lettres aux ministres provinciaux (5 nov. 1990), **9**:34
Propos, **1**:50-1; **4**:13, 26-8; **7**:7; **12**:76, 82; **13**:6
Localités éloignées et du Nord, services, protection, **8**:23, 28, 35-6, 56, 63, 68, 78, 80, 83
Manitoba, gouvernement
Observateur aux négociations, statut suggéré, **8**:88
Position, élaboration, **8**:80, 82-4, 87-90
Marché américain, analyse préalable, **12**:91
Mise en oeuvre graduelle, période de transition, propos du ministre Lewis, etc., **1**:20, 24, 27, 31; **2**:10; **3**:6-8, 11, 17-8; **4**:8-10, 82, 84, 87; **6**:11, 50-1; **7**:8, 18, 49; **8**:7, 10, 45; **8**:88; **10**:7, 9, 12, 16, 89; **11**:8, 16, 21, 35, 39, 47-8, 51, 62, 68, 76; **12**:34-6; **13**:27; **14**:12, 16
Modification, mécanisme, inclusion, **7**:8; **8**:7
Nouveau-Brunswick, gouvernement, position, **9**:34-8
Nouvelle-Écosse, gouvernement, position, **10**:103-4
Objectifs, **8**:53-4; **10**:18; **12**:21; **13**:21
Observateurs aux négociations
Américains, position, **10**:30

Déréglementation—*Suite*
États-Unis—*Suite*
Fret aérien, traitement du transport des voyageurs, **9**:92
Opposition, **10**:53
Relations de travail, incidence, **8**:51
Répercussions, **10**:12, 20-1; **12**:43; **13**:19
Retards, relation, **8**:51
Sécurité et entretien des avions, répercussions, **1**:48; **4**:29-30; **8**:51, 61; **12**:24
Service, répercussions, **12**:27, 72, 85
Tarifs aériens, incidence, **6**:93; **12**:27, 71-2, 89
Gouvernement canadien, politique, **8**:47-8
Moratoire, proposition, **8**:44
Secteur aérien canadien
Association des voyageurs de commerce du Canada, position, **10**:6
Canada 3000, création, relation, **12**:103
Canadien International, création, relation, **4**:6
Jetall Holdings, position, **12**:38-9, 41
Lignes régionales, prise de contrôle par les grands transporteurs, relation, **1**:33, 38; **8**:40; **11**:63, 66, 69, 79; **12**:10, 15, 72; **13**:16
Matériel utilisé, relation, **4**:30-1
Mise en oeuvre, retard sur les É.-U., **12**:33
Nord du 60^{e} parallèle, situation, **8**:30
Répercussions, **1**:19, 22-3; **4**:32-3; **6**:40; **8**:47, 54; **10**:25, 53; **12**:12, 43
Agences de voyages, **12**:14-5
Atlantique, région, **9**:6, 84, 88; **10**:15-6, 21, 27, 54-5, 103, 106-7; **12**:85; **13**:16
Circulation aérienne, contrôle, **3**:4
Collectivités rurales et éloignées, service, **8**:54
Concurrence, concentration de l'industrie, etc., rapport de l'ONT, etc., **1**:45-6; **4**:29, 31, 33; **5**:17, 29; **6**:53; **8**:27, 38, 60; **10**:6, 12; **11**:15, 79; **12**:8, 10, 21, 72, 81; **13**:16, 32
Emploi, **8**:40-1, 44, 52; **12**:32, 72; **13**:16
Sécurité et entretien des avions, répercussions, **1**:42; **4**:29-30; **8**:38, 40, 44, 52
Services par avions à réaction, réduction en faveur des avions à hélice ou des turbo-propulseurs, **4**:29-31; **5**:29; **8**:11; **10**:16; **12**:10, 27, 85; **13**:16, 32
Tarifs aériens, répercussions, **4**:29-30; **5**:29-30; **6**:25-6, 36, 52-3; **8**:38, 60; **10**:8, 11-2, 17; **11**:30; **12**:8, 10, 13-4, 18, 27, 100; **13**:16
Souveraineté canadienne, relation, **8**:52
Travailleurs canadiens de l'automobile, position, **12**:71
Transporteurs nord-américains majeurs, répercussions, **10**:49
Voir aussi Camionnage; Moncton, services aériens; Ottawa, services aériens; Sydney, services aériens; Tarifs aériens; Vols nolisés; Yarmouth, services aériens

Desjardins, Ian (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:42-3, 47, 50, 53-4

Desrochers, Léo (Air Canada)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **11**:11-2, 16-7, 19-20, 23-4, 26-8

Développement économique
Provinces, compétence, **7**:47, 49, 56

Dorval, aéroport international
Aviation d'affaires, problèmes d'accès, **2**:26
Capacité disponible, **14**:15
Congestion, **9**:30-1
Fret aérien, installations, **12**:63, 65

Douanes, services de prédédouanement. *Voir plutôt* Prédédouanement, services

Douanes américaines
Services de prédédouanement dans certains aéroports canadiens. *Voir plutôt* Prédédouanement, services—Aéroports canadiens
Taxe de 5 $ par visiteur, **13**:38

Douanes canadiennes. *Voir* Cabotage

«Double refus», régime. *Voir* Fret aérien—Tarifs; Tarifs aériens

Driedger, l'hon. Albert (gouvernement du Manitoba)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:80-90

Dryden, Ont., écrasement d'un avion d'Air Ontario
Enquête du juge Moshansky, **1**:40, 42, 48; **4**:32; **8**:30, 40, 51-2
Témoignages, **3**:11; **4**:29

Duron, Bill (Canadian Hotel Marketing and Sales Executives)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:44-54

Earle, Arthur P. (Société de promotion des aéroports de Montréal)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **14**:4-13, 15-20

Eastern Airlines
Allusion, **12**:28
Sécurité et entretien des avions, **1**:48-9; **12**:24, 26

Eastern Provincial Airways
Acquisition par Canadien International, emplois perdus, **8**:40; **10**:54

Edmonton (Alb.)
Et région au nord de Red Deer, importance économique, etc., **6**:78-9, 81-2
Projets d'immobilisation, valeur, **6**:103
Voir aussi Congrès, marché; Tourisme

Edmonton, aéroport international
Capacité, **6**:19-20, 60-1
Distance du centre-ville, **6**:6
Plaque tournante potentielle, **6**:57
Port ouvert, statut préconisé, **6**:49-52, 57, 60, 63
Situation géographique, avantages, **6**:61-2
Sous-utilisation, **6**:48, 57, 61-2

Edmonton, aéroport municipal
Capacité, **6**:19-20, 60-1
Gestion, cession à une autorité locale, **6**:60

Edmonton, services aériens
Air Canada, services, réduction appréhendée, **1**:39, 43; **6**:3, 105

Congrès, marché—*Suite*
Montréal, Qué., services aériens, relation, **14**:7
Organisation et planification, dépenses de transport, prise en compte, **10**:51-2
Ottawa, Ont., services aériens, relation, **2**:7, 12
Québec, Qué., services aériens inadéquats, effet dissuasif, **11**:36-7
Regina, Sask., situation, **7**:20-1
Sélection d'un site, critères, **10**:39, 47
Vols nolisés, recours proposé, **6**:37-8, 72-3; **10**:45-7
Washington, D.C. (É.-U.), liaisons aériennes directes avec des villes canadiennes, répercussions, **12**:45

Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton
Activités, rôle, etc., **9**:18-9
Voir aussi Ciels ouverts; Témoins

Conseil de l'aviation de la Colombie-Britannique. *Voir plutôt* British Columbia Aviation Council

Conseil économique du Nouveau-Brunswick
Composition et mandat, **9**:92, 96
Voir aussi Fret aérien—*Ciels ouverts*; Libre-échange canado-américain, Accord; Témoins

Conseil régional des transports de l'Est du Québec
Composition et rôle, **11**:33
Voir aussi Cabotage; Témoins

Consommateur, protection
Réglementation, différences entre le Canada et les É.-U., etc., **13**:27, 30

Contrôleurs aériens. *Voir plutôt* Circulation aérienne, contrôle—Contrôleurs

Convention de Chicago
Allusions, **5**:6; **9**:68; **13**:27
Voir aussi Cabotage

Corbett, Bob (PC—Fundy—Royal; président)
Check-In, **10**:26
Déréglementation, **12**:41
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:17; **10**:26; **12**:39, 41, 53, 57; **15**:43-4
Jetall Holdings, **12**:39
Lester B. Pearson, aéroport international, **12**:53
Prédédouanement, services, **12**:53
Transporteurs canadiens, **12**:57
Voir aussi Président du Comité

Cormier, soeur Auréa (Greater Moncton Economic Development Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:72, 74, 79

Coulson, Ron (Tourism Regina)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **7**:26-8, 30-1, 33, 35-6

Coûts, recouvrement
Programme fédéral, **7**:52, 54-5; **12**:109; **13**:45

Coûts, recouvrement—*Suite*
Voir aussi Aéroports; Calgary, aéroport; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations—Transporteurs canadiens

Créneaux. *Voir* Aéroports; La Guardia, aéroport—Air Canada; Lester B. Pearson, aéroport international; Vancouver, aéroport international

Crosby, Howard (PC—Halifax-Ouest; secrétaire parlementaire du président du Conseil du Trésor)
Aéroports, **10**:34
Comité, **10**:82
Congrès, marché, **10**:44-5, 59-60
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:32-7, 44-7, 59-61, 70, 79-81
Halifax, aéroport international, **10**:33, 35, 45, 60, 79-80
Halifax, services aériens, **10**:33, 35-7, 44-7, 59, 80-1
Services aériens transfrontaliers, **10**:33-5
Tourisme, **10**:60
Yarmouth, services aériens, **10**:70

Crozier, Doug (Alliance canadienne des associations touristiques)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **13**:28-34

Cuthbertson, David (recherchiste pour le Comité)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **4**:27; **5**:65; **15**:43-4
Voir aussi Comité—Recherchistes

Dallas (États-Unis). *Voir* American Airlines

De Pretto, Umberto (bureau de Joe Comuzzi)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:44

Dédouanement
Services préalables. *Voir plutôt* Prédédouanement, services
Voir aussi Fret aérien—Transporteurs américains

Dégivrage. *Voir* Lester B. Pearson, aéroport international; Transporteurs canadiens—Coûts

Delta Airlines
Allusion, **12**:55
Taille, **12**:77

Denver, aéroport
Agrandissement, **6**:57

Déréglementation
Aller sans entraves, rapport, **3**:4-5
Allusions, **9**:35; **12**:98; **13**:15
Ciels ouverts, relation, **11**:61-2
États-Unis
Aéroports, congestion, relation, **11**:75; **12**:48
Californie, étude d'impact, **10**:20
Centre-nord, région, répercussions, **8**:36
Circulation aérienne, contrôle, incidence, **11**:75
Concurrence, concentration de l'industrie, etc., incidence, **10**:20; **12**:21-2, 71-2, 87
Emploi, répercussions, **8**:42, 61; **12**:72
Expérience, **8**:47-8
Faillites provoquées, **8**:61; **12**:22

Commission royale d'enquête sur les services...—*Suite*
Voir aussi Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations

Communauté économique européenne (CEE)
Transporteurs aériens, nombre, **12**:37
Voir aussi Cabotage—Europe; *Ciels ouverts*—Europe

Comuzzi, Joe (L—Thunder Bay—Nipigon)
Aéroports, **4**:88-9; **6**:63; **7**:52-4; **11**:24; **12**:91-2; **13**:11
Air Canada et Canadien International, fusion, **12**:80
Air Charter Systems, **11**:52-4
Air Transat, **11**:80
Alcool et drogues, **8**:63
Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique, **1**:41-2
Cabotage, **7**:11; **8**:21; **9**:59; **13**:10-1
Calgary, aéroport, **5**:22-3
Calgary Convention and Visitors Bureau, **5**:67
Canada 3000, **12**:101-2
Canadien International, **4**:33; **6**:80
Carburant, **8**:69; **11**:24, 70-1; **12**:80; **13**:39, 45
Ciels ouverts, **4**:67-8; **7**:41; **8**:20-1, 87; **9**:86; **11**:52; **12**:19, 80; **13**:10-1
Circulation aérienne, contrôle, **3**:7-9
Comité, **3**:22; **4**:22, 33, 46; **6**:44; **7**:10; **11**:32; **12**:54
Conair Aviation, **4**:57-8
Congrès, marché, **6**:41, 43
Déréglementation, **4**:32-3; **9**:88; **11**:69; **12**:18
Eastern Airlines, **12**:26
Edmonton, aéroports, **6**:19-20, 60-2
Edmonton, services aériens, **6**:41-3, 92, 104
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:27-8, 33-6, 41-2, 48-9, 56-7; **2**:7; **3**:6-9, 18, 22; **4**:20-1, 32-3, 36, 44-6, 56-9, 67-70, 75-7, 88-9; **5**:22-3, 43-4, 67-9; **6**:19-21, 28, 41-3, 60-3, 76, 80-2, 92-3, 104-6; **7**:10-2, 17-8, 27-30, 41-3, 51-3; **8**:19-21, 36, 63-4, 69-70, 86-8; **9**:58-60, 86-8; **11**:24-5, 52-4, 69-71, 80-1; **12**:18-9, 25-6, 45-7, 54, 62, 64-6, 80-1, 91-3, 101-2; **13**:9-12, 30, 35, 38-40, 45; **15**:43-4
Entretien des avions, **1**:48-9
Fret aérien, **9**:59, 87; **12**:19, 62, 64-6
Incendies forestiers, lutte, services aériens, **4**:58-9
Intera Information Technologies, **5**:43-4
Lester B. Pearson, aéroport international, **1**:27-8, 33-5; **3**:7; **4**:21, 76; **12**:46-7, 54, 65-6, 92; **13**:39
Localités éloignées et du Nord, **8**:63
Moncton, aéroport, **9**:59
Moncton, services aériens, **9**:60
Nationair Canada, **11**:70-1
Petro-Canada, **6**:20
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:56-7
Prédédouanement, services, **8**:19-20; **13**:11-2, 38-9
Procédure et Règlement, **7**:42
Réglementation, **8**:69-70; **11**:24-5, 52
Saskatchewan, services aériens transfrontaliers, **7**:10-2, 17, 29-30, 43, 51
Sécurité, **12**:26
Syndicat canadien de la fonction publique, **13**:9-10
Tarifs aériens, **6**:93; **12**:102
Tourisme, **5**:67-8; **7**:27-9
Transporteurs américains, **9**:87

Comuzzi, Joe—*Suite*
Transporteurs canadiens, **4**:36; **7**:41-2; **9**:86-7; **11**:24-5, 70; **13**:39
Transports, politique nationale, **8**:63-4
Transports aériens, réseau canadien, **6**:28
Vancouver, aéroport international, **4**:44-6, 60, 70, 76-7
Vancouver, services aériens, **4**:69-70
Vols nolisés, **11**:81; **12**:93
Wardair, **4**:33; **6**:80
Winnipeg, aéroport international, **8**:20

Conair Aviation
Activités, **4**:48, 57-8
Aéronefs, nombre, **4**:51
Concurrence, **4**:60-1
Employés, nombre, **4**:51
Équipement vendu en France, **4**:58
Mémoire, remise à une date ultérieure, **4**:48, 61
Recherche, travaux, **4**:57-8
Voir aussi Témoins

Conference Canada
Composition, rôle, etc., **12**:43
Voir aussi Prédédouanement, services

Congrès, marché
Calgary, Alb., situation, **5**:66-7; **9**:80, 96
Voir aussi sous le titre susmentionné Edmonton—Situation
Ciels ouverts, régime
Incidence, **6**:74
Villes canadiennes, appui, **13**:29
Clientèle, origine
Proportion venant des É.-U., **10**:51
Voir aussi sous le titre susmentionné Edmonton; Halifax
Délégués
Dépenses, relation avec le mode de transport utilisé, etc., **6**:38
Voir aussi sous le titre susmentionné Edmonton
Edmonton, Alb.
Caractéristiques du marché, **6**:34
Clientèle, origine, **6**:39
Concurrence, **6**:41
Délégués, sondage, **6**:37
Nombre de congrès accueillis par an, **6**:31
Promotion, activités, **6**:30
Retombées économiques, **6**:38, 43
Services aériens inadéquats, conséquences, **6**:31, 33-6, 65-7, 69, 102; **9**:80, 96; **11**:9
Situation, comparaison avec Calgary, **6**:43
Tarifs aériens, incidence, **6**:36, 43-4
Gouvernement fédéral, politique, lacunes, **6**:38
Halifax, N.-É.
Clientèle, origine, **10**:51
Commercialisation, publicité, etc., **10**:40, 42, 44-5, 110
Installations, **10**:41, 43
Retombées économiques, **10**:39-40
Services aériens, accès aux plaques tournantes américaines, etc., relation, **10**:39-45, 47, 49-50, 59-60, 73, 103-4
Tarifs aériens, incidence, **10**:51
Infrastructures, investissements gouvernementaux, **12**:45
Marché canadien, destinations primaires et secondaires, **6**:29

Cinquième liberté, droits—*Suite*
Calgary Transportation Authority, liaisons potentielles proposées, **5**:20
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, inclusion ou non, 7:49; **8**:7
Greater Moncton Economic Development Authority, position, **9**:68, 75, 77-8
Transporteurs canadiens
Attribution aux É.-U., proposition, **14**:10
Avantages dérivés, comparaison avec les transporteurs américains, **10**:86, 92-3; **11**:21; **13**:14, 30, 41
Travailleurs canadiens de l'automobile, position, **12**:82-3
Voir aussi Fret aérien

Circulation aérienne
Augmentation, prévisions, **3**:5
Vols IFR (*aux instruments*), augmentation, **3**:4-5

Circulation aérienne, contrôle
Atterrissages, priorité, **3**:20-1
Ciels ouverts, relation, incidence, etc., **3**:7, 17; **6**:8, 10-1, 19; **13**:37
Contrôleurs
Budget, augmentation préconisée, **10**:8
Dotation en nombre suffisant, **13**:37
Formation, **3**:5-8, 14-5
Heures supplémentaires, **3**:12-3
Pénurie, **3**:5, 9; **6**:28-9
Rendement, **6**:19
Sélection et recrutement, **3**:6, 18
États-Unis
Cleveland, centre régional, importance, **12**:56
Système, comparaison avec le système canadien, **13**:42-3
Exploitation par un organisme distinct, exemples de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, **3**:8, 19-21
Matériel, technologie, etc., **3**:5-10, 16, 18-9, 21-2; **6**:8; **13**:43
Retards causés, pertes subies par les lignes aériennes, **3**:7, 11
Voir aussi Calgary, aéroport; Déréglementation—États-Unis *et* Secteur; Lester B. Pearson, aéroport international

Clement, Douglas (Edmonton Economic Development Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:101-6

Cleveland (É.-U.). *Voir* Circulation aérienne, contrôle—États-Unis

Colis exprès, livraison aérienne. *Voir plutôt* Messageries aériennes

Comité
Activités, publicité, **1**:5
Budget pour 1990-1991, autorisation, **1**:6
Création, **9**:34
Députés, temps de parole et ordre d'intervention, **1**:6; **4**:22, 33, 46; 7:10; **9**:14; **10**:7, 44, 65; **11**:28, 32, 72; **12**:9, 18; **13**:19
Documents
Dépôt, **1**:18
Distribution avant traduction, autorisation, **1**:6
Et renseignements demandés, **1**:22-3, 62; **5**:15, 47
Traduction, **13**:25, 31
Mandat, **8**:52, 59-60; **12**:82
Ministre, comparution, **1**:6

Comité—*Suite*
Personnel de soutien
Accompagnement du Comité lors de ses déplacements, **1**:6
Embauche, autorisation, **1**:7
Recherchistes, services, recours, **1**:5
Cuthbertson, David, contrat, autorisation, **1**:5
Relations médiatiques, firme, services, recours, autorisation, **1**:5
Séance d'organisation, **1**:9-12
Séances
À huis clos, **1**:5-7; **15**:43-5
Personnes autres que membres du Comité, participation, **15**:43
Tenue, **1**:11-2
Voir aussi sous le titre susmentionné Travaux futurs
Calendrier, **1**:6
Horaire, **2**:4-5
Pause, **4**:47
Suspension, **6**:29
Tenue et impression des témoignages en l'absence de quorum, **1**:11; **6**:106
Télévision, filmage des délibérations, autorisation, **5**:40
Témoins
Audition, ordre, **3**:23; **10**:82
Comparution, **1**:54; **2**:33; **6**:29; **7**:37
Modifications, **8**:72
Préavis, délai insuffisant, etc., **4**:48, 61; **7**:40; **8**:52, 61-2; **11**:34, 36; **12**:41-2
Simultanée de deux organismes, **8**:60
Documentation envoyée par le Comité, teneur, **8**:52; **11**:62; **12**:73
Frais, remboursement, **1**:6
Liste, propositions, délai, **1**:6
Rappel, **3**:22
Réponses par écrit, **3**:22; **11**:32
Sélection, **1**:6
Témoin non inscrit, audition, **12**:54
Temps de parole, **1**:6; **2**:4; **9**:5; **11**:32, 72; **13**:5, 19
Travaux futurs, séances, tenue à huis clos, **1**:11
Voyages
Avion de la Défense nationale, utilisation, demande, **1**:6
Itinéraire, modification, **3**:23-4
Moncton, N.-B., sélection, **9**:83, 85
Programme, modification par le président, autorisation, **1**:6
Washington, É.-U., **1**:6

Commission des transports des provinces de l'Atlantique
Rôle, **9**:5, 15
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Témoins

Commission Rothstein. *Voir* Politique aérienne internationale, groupe de travail ministériel

Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers (Commission Hyndman)
Allusions, **8**:43-4, 64, 80
Association des voyageurs de commerce du Canada, mémoire présenté, **10**:5
Canadien International, déclarations, **4**:6
Rapport, présentation, date prévue, **13**:31

Canadien International—*Suite*
Voir aussi Cabotage; Calm Air—Sécurité; Canadian Business Aircraft Association—Mémoire; Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers; Déréglementation—Secteur; Eastern Provincial Airways; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Services aériens transfrontaliers—Liaisons; Témoins; Voyageurs canadiens—Fidélité; Wardair

Carburant
Prix et taxes, comparaison entre le Canada et les É.-U., **4**:75; **8**:67, 69; **9**:78; **10**:28; **11**:24-5, 70-2; **12**:13, 80, 109; **13**:38-40, 45
Zones de libre-échange pour certains aéroports et vols désignés, proposition, **12**:109, 113
Voir aussi Aéroports; Nationair Canada; Transporteurs canadiens—Coûts

Cargo aérien. *Voir plutôt* Fret aérien

Cargolux. *Voir* Edmonton, services aériens—Fret

Carson, Nicholas (Hotel Association of Metropolitan Halifax)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **10**:42-3, 46, 48-9

Cathay Pacific Airways
Vancouver, centre informatique, ouverture, **4**:76

CEE. *Voir* Communauté économique européenne

Cerilli, Al (Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:46-51, 56-9, 61-2, 64-5

Chadwick, Harry (PC—Bramalea—Gore—Malton)
Cabotage, **12**:33, 83
Comité, séance d'organisation, **1**:9, 11-2
Déréglementation, **12**:32
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:31-3, 52-3, 67-8, 83-4
Fret aérien, **12**:67-8
Lester B. Pearson, aéroport international, **12**:52-3

Chafe, Ron (Canadian Business Aircraft Association)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **2**:18-33

Chambre de commerce du Grand Moncton. *Voir* Cabotage; Fret aérien—*Ciels ouverts*; Témoins

Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain
Composition et représentativité, **11**:33
Voir aussi Cabotage; Témoins

Charters. *Voir plutôt* Vols nolisés

Check-In
Activités, description, **10**:26

Chicago (É.-U.). *Voir* Ottawa, services aériens—Liaisons avec les É.-U.

Chicago, convention. *Voir plutôt* Convention de Chicago

Cholod, Ted (Saskatchewan Urban Municipalities Association)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **7**:36-45

Christopher, John (recherchiste pour le Comité)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:43-4

Church, Michael (Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **2**:5-6, 10-8

Churchill, services aériens
Ciels ouverts, régime, effets appréhendés, **8**:72-7
Économie et tourisme, relation, **8**:73, 76
Services actuels, **8**:73, 75
Winnipeg-Churchill, aller-retour, prix, **8**:75, 77

Churchill Chamber of Commerce. *Voir* Winnipeg Chamber of Commerce

Churchill Development Board. *Voir* Témoins

Ciels ouverts
Association canadienne du contrôle du trafic aérien, consultation, **3**:9
Association des voyageurs de commerce du Canada, position, **10**:5-7
Avantages ou désavantages pour le Canada, **6**:74; **10**:56; **11**:40-1; **12**:19, 56
Chambres de commerce, discussions, échanges, etc., **8**:79
Commission des transports des provinces de l'Atlantique, position, **9**:6-9, 12-3
Conseil de développement économique de l'aéroport de Moncton, position, **9**:22-3
Consommateurs, avantages retirés, **12**:12
Définition, interprétation, **1**:26-7; **2**:12, 16-7; **4**:68; **6**:84; **7**:39, 41; **8**:12-4, 17, 57, 74, 85, 87; **9**:47, 86; **10**:11, 18, 69, 84; **11**:52; **12**:20, 33-4, 36-7, 58, 80, 85; **13**:10-1, 23, 34
Échanges commerciaux Nord-Sud, incidence, **3**:6
États-Unis, administration Bush, position, **8**:41
Europe, projets de la CEE, etc., **4**:26, 83; **6**:32, 35, 92
Gouvernement, position, **12**:21
Halifax, N.-É., gouvernement municipal, position, **10**:74, 82
Lois canadiennes, application, relation, **12**:91
Manitoba, gouvernement, position, **8**:81
Marché international, tendances, relation, **6**:23-4
«Marché unique», expression alternative, **12**:33-7, 40
Mexique, inclusion appréhendée, **12**:91
Négociations. *Voir plutôt* Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations
Nouveau-Brunswick, gouvernement, position, **9**:49-50
Opposition, **5**:50-1
Société de promotion des aéroports de Montréal, position, **14**:4, 10
Transport 2000 Canada, position, **12**:105-9
Vancouver Board of Trade, position, **4**:67-8
Vancouver International Airport Authority, position, **4**:82-4
Winnipeg Chamber of Commerce, position, **8**:7, 9-10, 20-2
Voir aussi les sujets particuliers

Cincinnati (É.-U.). *Voir* Can Air Cargo—Toronto

Cinquième liberté, droits
Allusions, **2**:10; **13**:23; **14**:17

Calgary, aéroport—*Suite*
Capacité, **5**:22; **6**:19
Circulation aérienne, contrôle, **3**:10-1
Coûts, recouvrement, **5**:18
Gestion, cession à une autorité locale, **12**:54
Lignes d'apport, importance, **5**:23
Plaque tournante, statut, **6**:81
Secours-incendie, services, normes, etc., **5**:25-6

Calgary, services aériens
Liaisons avec les États-Unis, **5**:27-8, 62; **10**:85-6
Liaisons avec l'Europe, **5**:5-6, 70
Voir aussi Edmonton, services aériens—Comparaison

Calgary Convention and Visitors Bureau
Mandat, **5**:67, 71
Voir aussi Témoins

Calgary Transportation Authority
Création, but, **5**:5
Voir aussi Cabotage; Cinquième liberté, droits; Entente canado-américaine sur le transport aérien—Négociations; Témoins

Californie. *Voir* Air Canada—Fret; Déréglementation—États-Unis

Calm Air
Clientèle, **8**:23, 32
Concurrence, **8**:33
Fret aérien, services, **8**:31
Indépendance, **8**:33
Liaisons avec les États-Unis, **8**:23-4, 34
Réseau, régions desservies, **8**:22-3
Sécurité et entretien des avions, accord avec Canadien International, **8**:29-30
Services, **8**:27-8, 34
Voir aussi Témoins

Camionnage
Allusions, **8**:16, 58; **9**:9; **12**:54
Cabotage, autorisation, répercussions, **8**:48-9, 62
Coûts d'exploitation, désavantage concurrentiel des entreprises canadiennes, **8**:12; **12**:23
Déréglementation, résultats, etc., **8**:81, 86; **9**:17-8; **13**:6
Libre-échange canado-américain, Accord, répercussions, **8**:38; **13**:6
Ontario, réglementation, **10**:96, 99; **11**:19
Voir aussi Fret aérien—*Ciels ouverts*

Campbell, Coline (L—South West Nova)
Air Canada et Canadien International, fusion, **10**:62
Air Nova, **9**:33; **10**:101
Atlantique, région, services aériens, **9**:8, 55
Camionnage, **9**:9, 17
Comité, **10**:7, 65
Congrès, marché, **10**:47
Déréglementation, **10**:8, 17, 27, 49
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:8-11, 17, 23-5, 31-3, 39-40, 52, 54-6, 65, 71-3, 94-5; **10**:7-10, 17, 26-8, 34, 47-9, 61-2, 66-7, 71-2, 75-7, 90-2, 101, 104-6
Fret aérien, **9**:54, 94-5; **10**:61-2, 104-6
Halifax, aéroport international, **10**:27, 76-7
Halifax, services aériens, **9**:8-11, 55; **10**:27-8, 47, 72, 75-6, 90-2

Campbell, Coline—*Suite*
Libre-échange canado-américain, Accord, **10**:48
Mirabel, aéroport international, **9**:32-3
Moncton, aéroport, **9**:23-4, 31-2
Moncton, services aériens, **9**:24-5, 55, 72-3
Ottawa, services aériens, **9**:10; **10**:10
Poisson et fruits de mer, **9**:24, 31-2, 40, 71-3; **10**:61-2
Sécurité, **10**:7-8
Services aériens transfrontaliers, **10**:8
Tarifs aériens, **10**:17
Tourisme, **10**:48
Transporteurs américains, **10**:26-7
Transporteurs canadiens, **10**:9-10
Transports maritimes, **9**:9
Traversiers, **10**:71
Yarmouth, services aériens, **10**:71

Can Air Cargo
Activités, **12**:5
Toronto-Cincinnati, liaison, **12**:18
Voir aussi Cabotage; Fret aérien—Cabotage *et Ciels ouverts*; Témoins

Canada 3000
Activités, clientèle, etc., **12**:101-2
Marché américain, débouchés en perspectives, etc., **12**:103
Toronto-Calgary, vols nolisés durant l'été 1990, **12**:104-5
Voir aussi Déréglementation—Secteur; Témoins

Canadian Airports Council
Allusion, **5**:8, 27

Canadian Association of Tour Operators. *Voir plutôt* Association canadienne des voyagistes

Canadian Business Aircraft Association
Composition et représentativité, **2**:19, 31-2
Mémoire, exemplaire, transmission à Canadien International, demande, **4**:24
Voir aussi Témoins

Canadian Hotel Marketing and Sales Executives
Composition, **12**:41-2
Position officielle, élaboration, délai nécessaire, **12**:50
Voir aussi Cabotage; Témoins

Canadien International
Alliances avec des sociétés aériennes étrangères, **4**:35
Avions, nombre en service, **12**:55
Compétitivité, **5**:12
Employés, mise à pied, **8**:41; **12**:32
Entretien des avions, **1**:50; **5**:71
Fusion avec Air Canada. *Voir plutôt* Air Canada et Canadien International, fusion
Liaisons avec les États-Unis, **4**:6, 14; **8**:61
Liaisons internationales, **1**:39; **6**:74; **8**:38
Propriété étrangère, proportion, **4**:36
Rang en Amérique du Nord, **6**:41; **10**:25; **13**:44
Rang mondial, **4**:9; **6**:89; **12**:77; **13**:44
Service, réduction appréhendée, **1**:43
Siège social, emplacement, **6**:80
Situation financière pour 1990, **4**:33-5
Transporteurs régionaux affiliés, **1**:43
Accords de service, **8**:30-1

Bruit causé par les avions
Lois canadiennes et américaines, harmonisation, **8**:8, 18-9

Bullock, Brian (Intera Information Technologies)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:31-48

Bureau de commerce de Vancouver. *Voir plutôt* Vancouver Board of Trade

Bureaud, Jean-Paul (bureau de Robert Corbett)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **15**:43-4

Burgess-Webb, Roger (Association canadienne des pilotes de lignes aériennes)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **12**:28

Burns, John (Calgary Transportation Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:5, 12-5, 17-30

Cabotage
Air Canada, position, **5**:12-3; **11**:8, 16, 18-9; **13**:6, 13
Air Canada et Canadien International, fusion, possibilité évoquée, relation, **4**:86; **5**:64; **11**:17, 79
Air Transat, position, **11**:77, 79
Alberta Aviation Council, position, **6**:8-9
Alliance canadienne des associations touristiques, position, **13**:28
Allusions, **1**:19, 22, 32; **2**:12; **10**:53, 57-8, 61
American Airlines, position, **13**:6
Association canadienne des pilotes de lignes aériennes, position, **12**:23-4, 31, 33
Association canadienne des voyagistes, position, **12**:88, 96
Association des voyageurs de commerce du Canada, position, **10**:11
Autorisation, **5**:11; **6**:7, 79
Graduelle, secteur par secteur, etc., **5**:14
Limitation aux escales, **8**:15-6
Opposition, **8**:57; **9**:14, 49, 52; **10**:65
Répercussions, **5**:65; **7**:7, 46; **8**:45, 61; **12**:10
Saskatchewan, conséquences, **7**:46, 49
Solutions de rechange, **13**:7-9
Voir aussi sous le titre susmentionné Transporteurs américains; Transporteurs canadiens
Calgary Transportation Authority, position, **5**:9-12, 22, 24
Can Air Cargo, position, **12**:6-10, 15-6, 18
Canadian Hotel Marketing and Sales Executives, position, **12**:44-5, 49, 52
Canadien International, position, **1**:19; **4**:7-8, 11-3, 19-20, 28, 31-2, 40, 46, 86; **5**:11-2, 16; **6**:35; **11**:14; **13**:13
Chambre de commerce du Grand Moncton, position, **9**:85
Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, position, **11**:35, 38-40, 42-3
Ciels ouverts, relation, **8**:74, 78-9
Commission des transports des provinces de l'Atlantique, position, **9**:7-8, 12, 16
Conseil régional des transports de l'Est du Québec, position, **11**:35, 38-40, 42-3
Consommateurs, avantages retirés, **12**:12
Convention de Chicago, article 7, interprétation, répercussions, **1**:29-30; **5**:64; **11**:20-1, 77; **12**:23; **13**:28
Définition, **4**:70; **5**:10; **8**:85; **11**:42; **12**:105; **13**:10-2, 22-3

Cabotage—*Suite*
Douanes canadiennes, règlements, incidence sur les entreprises américaines d'aviation d'affaires, etc., **2**:21-5, 32-3
Edmonton Air Services Authority, position, **6**:52
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, inclusion ou non, **2**:24; **4**:7, 19, 27-8, 31, 46; **6**:54, 60, 63, 68, 83-4, 89-90; **7**:17, 55; **8**:6-7, 10, 15-6, 21-2, 47, 57, 60, 74, 86; **10**:29, 107; **11**:32; **12**:79, 81; **13**:18
Américains, position, **10**:29; **11**:16; **12**:112
Cabotage dans les autres modes de transport, relation, **8**:47, 51, 58
États-Unis, loi Jones, relation, **4**:46-7
Europe, situation, projets de la CEE, etc., relation, **5**:64-5; **8**:77; **9**:30; **10**:99; **11**:21
«Marché unique», régime proposé, relation, **12**:36
Nouveau-Brunswick, gouvernement, position, **9**:49, 51-2
Nouvelle-Écosse, gouvernement, position, **10**:107
Saskatchewan, gouvernement, position, **7**:11, 13
Saskatchewan Urban Municipalities Association, position, **7**:38
Sécurité et entretien des avions, réglementation, relation, **12**:24, 26
Société de promotion des aéroports de Montréal, position, **14**:9, 17-20
Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, position, **2**:7-9, 14, 17-8
Syndicat canadien de la fonction publique, position, **13**:12, 18-9, 22
Syndicats américains, position, **11**:55; **13**:13-4
Tarifs aériens, répercussions, **11**:39
Voir aussi sous le titre susmentionné Transporteurs américains
Tourism Regina, position, **7**:35
Transport 2000 Canada, position, **12**:108-9, 111-2
Transporteurs américains, autorisation, répercussions
Équipages, **13**:12-4
Faillites, **12**:8
Industrie canadienne, **11**:77, 79; **12**:23, 30-1, 36, 52; **14**:17
Tarifs aériens, **4**:40, 84; **5**:29
Tourisme, **12**:52
Transporteurs régionaux et petits exploitants, services, **7**:23; **9**:7-8, 59; **10**:59, 86-7, 97, 108; **11**:18-9, 45, 77, 79; **12**:79
Transporteurs canadiens
Autorisation exclusive, proposition, **12**:88-9; **14**:9, 17-9
Compétitivité, désavantage à cause des plaques tournantes américaines, etc., **1**:38; **3**:12; **4**:7, 28, 31-2, 71; **5**:12, 16-7, 19; **6**:9, 24, 26, 36, 52; **9**:85; **11**:32, 38-9; **12**:6-7, 15-6, 23, 74-5, 83-4; **13**:7, 10-1, 13
Travailleurs canadiens de l'automobile, position, **12**:83-4
Vancouver Board of Trade, position, **4**:70-1
Winnipeg Chamber of Commerce, position, **8**:6-7, 10, 15-6, 21-2
Voir aussi Camionnage; Fret aérien; Messageries aériennes

Calgary (Alb.). *Voir* Canada 3000—Toronto; Congrès, marché; Parti libéral du Canada; Tourisme; Vancouver, services aériens—Liaisons avec l'Europe

Calgary, aéroport
Aviation d'affaires, problèmes d'accès, **2**:26

Avions militaires américains excédentaires. *Voir* Incendies forestiers, lutte, services aériens—Entreprises; Services aériens spécialisés

Bagages, manutention
Salaires des manutentionnaires, **1**:51
Voir aussi Air Nova

Balnis, Richard (Syndicat canadien de la fonction publique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **13**:13-5, 17-8, 20-4

Banff (Alb.). *Voir* Tourisme—Calgary

Barnsley, Joseph D. (Calm Air)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:22-37

Baskwill, Jeffrey (Alliance canadienne des associations touristiques)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **13**:25-35

B.C. Hydro. *Voir* Photographie et enquêtes aériennes, secteur

Beleshko, Ken (Alberta Aviation Council)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **6**:5-6, 10, 14, 18, 21-3, 27-8

Belsher, Ross (PC—Fraser Valley-Est; secrétaire parlementaire du ministre des Transports)
Aéroports, **2**:26; **4**:17, 88; **5**:21-2; **7**:33, 55; **10**:96
Air Canada et Canadien International, fusion, **4**:36
Air Transat, **11**:82
Association canadienne des entreprises de géomatique, **1**:63; **5**:60-1
Atlantique, région, services aériens, **9**:14
Aviation d'affaires, **6**:21
Cabotage, **4**:19-20; **5**:19; **6**:83-4; **7**:17, 55; **8**:60, 85-6; **9**:14, 51-2; **12**:31
Ciels ouverts, **6**:23, 84; **8**:85
Cinquième liberté, droits, **5**:20
Comité, séance d'organisation, **1**:9
Coûts, recouvrement, **7**:54
Déréglementation, **1**:45-6; **6**:40; **8**:60; **10**:15-6; **13**:16
Edmonton, services aériens, **6**:39, 58-9, 105
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:45-7, 63-4; **2**:15, 21, 26-7; **4**:5, 17-20, 27, 36, 43-4, 47, 55-6, 69, 77-80, 87-8; **5**:19-21, 38, 43, 45-7, 56, 60-1, 71-2; **6**:17, 21-3, 39-41, 58-60, 76-7, 83-5, 98-100, 105; **7**:16-7, 31-4, 54-6, 59; **8**:32, 46, 60-3, 71, 85-6; **9**:14-5, 51-3, 62-3; **10**:15-6, 68, 95-6, 108-9; **11**:22-4, 46-7, 60, 82; **12**:31, 40, 95, 105; **13**:15-9; **15**:43-4
Fret aérien, **9**:15, 51, 62-3; **11**:60; **12**:40; **13**:17
Incendies forestiers, lutte, services aériens, **4**:55-6; **6**:21; **7**:16
Lester B. Pearson, aéroport international, **2**:26-7
Libre-échange canado-américain, Accord, **13**:17
Ottawa, services aériens, **4**:17
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:63-4; **7**:16
Prédédouanement, services, **4**:78; **11**:23-4
Pulvérisation aérienne, industrie, **5**:46; **6**:22; **7**:16
Réglementation, **4**:43
Réservation, **11**:22-3, 82

Belsher, Ross—*Suite*
Royaume-Uni, entente bilatérale avec le Canada sur le transport aérien, **6**:100; **12**:31; **13**:16
Saskatchewan, services aériens transfrontaliers, **7**:32
Sécurité, **5**:20-1; **6**:17
Services aériens spécialisés, **4**:47, 56, 79; **5**:20-1, 38, 45, 56, 60-1; **6**:22-3; **7**:16; **8**:32, 71; **9**:52-3
Services aériens transfrontaliers, **2**:15; **4**:17-8, 78; **5**:19; **6**:41, 76; **8**:62; **10**:109; **13**:17
Tarifs aériens, **12**:105
Transporteurs canadiens, **1**:47; **6**:41; **7**:54; **8**:86
Transporteurs régionaux, **4**:80
Transports, Loi nationale, **8**:60
Transports aériens, réseau canadien, **6**:39
Vancouver, aéroport international, **4**:77-8, 87-8
Vols nolisés, **6**:76; **7**:55
Winnipeg, services aériens, **8**:61, 71, 85-6
Yarmouth, services aériens, **10**:68; **13**:16

Benjamin, Les (NPD—Regina—Lumsden)
Comité, séance d'organisation, **1**:10-1

Biggar, Robert (Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:37-44, 46-51

Billets d'avion, prix. *Voir plutôt* Tarifs aériens

Bittle, Ken (Air Manitoba)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:65-71

Bombay (Inde). *Voir* Air Canada—Liaisons internationales—Toronto

Boston (É.-U.). *Voir* Halifax, services aériens—Liaisons avec les É.-U.; Ottawa, services aériens—Liaisons avec les É.-U.; Poisson et fruits de mer—Expéditions; Yarmouth, services aériens

Bowman, John (Chambre de commerce du Grand Moncton)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:82-5, 88, 91-2

Brandon (Man.). *Voir* Winnipeg, services aériens—Liaisons intérieures

Brandon, services aériens
Absence, **10**:59, 65, 72
Liaisons avec les É.-U., **8**:70-1

British Columbia Aviation Council
Activités, financement, etc., **4**:38
Comparution devant le Comité, préavis, délai, **4**:38
Composition, **4**:38, 42-4
Mémoire, remise à une date ultérieure, **4**:38-9, 44, 47
Voir aussi Témoins

Brownie, Don (Calgary Transportation Authority)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **5**:5-12, 15-22, 25-9, 31

Brownstone, M.L. (Winnipeg Chamber of Commerce)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **8**:5, 22

Angus, Iain—*Suite*
Services aériens spécialisés, **1**:62; **4**:53-4; **5**:38-9, 47, 53-6; **6**:12; **8**:15, 84-5; **10**:31, 107
Services aériens transfrontaliers, **1**:23-4, 29, 43; **4**:13-6, 22, 71; **6**:55; **8**:45, 57-8; **10**:12, 49, 57, 77, 95; **12**:28-30, 81; **13**:15, 41; **14**:12-3, 18
Simulateurs de vol, **2**:25
Tabac, usage à bord des avions, **13**:42
Tarifs aériens, **2**:9-10; **4**:16-7, 23; **6**:63; **10**:50-1, 78-9; **11**:41-2
Thunder Bay, services aériens, **2**:9; **6**:95; **8**:75; **14**:13
Tourisme, **6**:72-3; **11**:41, 43
Transporteurs canadiens, **5**:17-8; **11**:31; **12**:28
Vancouver, aéroport international, **4**:41, 72-3, 86-7
Vancouver, services aériens, **4**:72-3; **5**:72
Vols nolisés, **1**:33; **9**:13; **10**:92; **12**:94; **13**:29
Winnipeg, services aériens, **8**:45
Yarmouth, services aériens, **10**:66-7; **11**:72; **13**:16

Aquiculture. *Voir* Poisson et fruits de mer

Armitage, Ramsay (Commission des transports des provinces de l'Atlantique)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **9**:5-8, 11-2, 14-7

Asie et Pacifique, pays. *Voir* Vancouver (C.-B.)

Association canadienne des entreprises de géomatique
Composition et représentativité, **1**:52, 63; **5**:49, 60-1
Voir aussi Témoins

Association canadienne des pilotes de lignes aériennes. *Voir* Cabotage; Services aériens transfrontaliers—Amélioration; Témoins; Transporteurs canadiens—Propriété

Association canadienne des voyagistes
Composition et représentativité, **12**:86-7
Voir aussi Cabotage; Témoins; Transporteurs canadiens—Propriété

Association canadienne du contrôle du trafic aérien
Composition, **3**:4
Voir aussi Ciels ouverts; Témoins

Association des transitaires internationaux canadiens. *Voir* Fret aérien—Cabotage *et Ciels ouverts*; Témoins

Association des voyageurs de commerce du Canada
Composition, **10**:6
Voir aussi Cabotage; *Ciels ouverts*; Commission royale d'enquête sur les services de transport de passagers; Déréglementation—Secteur aérien canadien; Témoins

Association du transport aérien du Canada. *Voir* Témoins

Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique
Composition, **1**:37, 41-2, 48, 51
Voir aussi Témoins

Association of Canadian Airport Communities
Allusions, **5**:8, 20, 26-7

Atkinson, Ken (PC—St. Catharines; vice-président)
Aéroports, **10**:15
Cabotage, **6**:24; **7**:35; **12**:18; **13**:19; **14**:19-20
Camionnage, **10**:99

Atkinson, Ken—*Suite*
Can Air Cargo, **12**:18
Canadien International, **4**:36
Circulation aérienne, contrôle, **3**:21
Comité, séance d'organisation, **1**:9
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:33, 62-3; **3**:21-3; **4**:36; **5**:15, 27, 30, 47, 56; **6**:20, 24; **7**:35; **9**:14-6, 52-4, 90-1; **10**:14-5, 37-8, 52, 78, 98-100; **11**:28-9; **12**:18; **13**:19-21; **14**:19-20; **15**:43-4
Federal Express, **9**:90-1
Halifax, services aériens, **10**:37-8
Moncton, services aériens, **9**:90-1; **12**:18
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:62-3
Poisson et fruits de mer, **9**:91
Prédédouanement, services, **10**:14-5, 78
Réservation, **11**:29; **13**:19
Royaume-Uni, entente bilatérale avec le Canada sur le transport aérien, **6**:91
Services aériens spécialisés, **5**:47, 56
Services aériens transfrontaliers, **10**:14, 52; **13**:20; **14**:19
Transporteurs canadiens, **11**:29
United Parcel Service, **9**:90-1
Vols nolisés, **1**:33
Voir aussi Vice-président du Comité

Atlanta, aéroport
Plaque tournante, importance, **10**:19

Atlantique, région, services aériens
Ciels ouverts, régime, incidence, **9**:16-7
Liaisons avec les États-Unis, **9**:6, 8, 10-2, 14-5, 55
Liaisons intérieures, **9**:11; **10**:105
Marché, taille, **9**:17
Voir aussi Déréglementation—Secteur—Répercussions

Auger, Jacques (Société de promotion des aéroports de Montréal)
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **14**:11-20

Australie. *Voir* Circulation aérienne, contrôle—Exploitation

Aviation d'affaires
Appareils, types utilisés, **2**:31
Avantages, **2**:19
Ciels ouverts, régime, relation, **4**:42
Déplacements transfrontaliers, exigences canadiennes et américaines, **2**:32-3; **4**:23-4; **6**:9, 15, 21
Trajets et aides à la navigation, relation, **2**:25
Voir aussi Aéroports; Cabotage—Douanes; Calgary, aéroport; Dorval, aéroport international; Halifax, aéroport international; Lester B. Pearson, aéroport international; Vancouver, aéroport international

Avions, bruit. *Voir plutôt* Bruit causé par les avions

Avions, financement, location à bail, etc. *Voir* Transporteurs canadiens—Coûts

Avions, immatriculation
Système commun pour le Canada et les É.-U., proposition, **11**:64-5, 72-3
Voir aussi Nationair Canada; North West Geomatics; Services aériens spécialisés

Air Nova—*Suite*
Services, maintien au niveau actuel, difficultés, **10**:97
Vols nolisés vers la Floride, **9**:33; **10**:92
Voir aussi Témoins

Air Ontario. *Voir* Dryden, Ont., écrasement d'un avion d'Air Ontario

Air Toronto
Liaisons avec les É.-U. **10**:37

Air Transat
Activités, **11**:74, 80
Avions, location à bail, **11**:82
Expansion, projets, **11**:77-8
Organisation et affiliations, **11**:73, 80
Vols nolisés, **11**:77-8, 80
Voir aussi Cabotage; Témoins

Alaska. *Voir* Vancouver, port

Alaska Airlines
Liaisons avec le Canada, **4**:79

Alberta Aviation Council
Composition, rôle, etc., **6**:5-6
Mémoire, remise à une date ultérieure, **6**:5
Voir aussi Cabotage; Témoins

Alcool et drogues
Consommation chez les titulaires de postes reliés à la sécurité des transports au Canada, stratégie, étude, **12**:71
Rapport du Comité des Transports, recommandations, prise en compte, etc., **1**:21; **8**:63; **10**:57; **13**:19
Syndicats, consultations préalables promises, omission, **13**:5, 20-2

Aller sans entraves, **rapport**. *Voir* Déréglementation

Alliance canadienne des associations touristiques
Composition et rôle, **13**:25-6
Voir aussi Cabotage; Témoins

Ambulance aérienne, services
Alberta, **6**:14
Déplacements transfrontaliers, réglementation, **6**:13-4
Manitoba, gouvernement, services subventionnés, **8**:84-5
Ontario, région nord, situation, **8**:85

American Airlines
Allusions, **6**:54; **12**:55
Dallas, liaison avec le Japon, **2**:15; **10**:21
Flotte, **11**:15; **13**:7
Nashville, plaque tournante, **10**:19, 21, 36, 101; **12**:36
Raleigh-Durham, plaque tournante, **10**:19, 35
Réservation, système, **12**:74
Voir aussi Cabotage; Lester B. Pearson, aéroport international—Aérogare n° 3

Amsterdam (Pays-Bas). *Voir* Edmonton, services aériens; Ottawa, services aériens

Angus, Iain (NPD—Thunder Bay—Atikokan)
Aéroports, **3**:10; **4**:41-2, 89-90; **6**:95; **8**:14; **9**:14; **10**:13, 95; **11**:19-20; **14**:13-4
Agents de bord, **13**:24
Air Canada, **1**:43-5; **6**:98; **8**:30; **9**:61; **11**:27
Air Charter Systems, **11**:56

Angus, Iain—*Suite*
Alcool et drogues, **10**:57
Ambulance aérienne, services, **6**:13-4; **8**:85
Atlantique, région, services aériens, **9**:11-2
Aviation d'affaires, **2**:25; **4**:23-4, 42; **6**:15
Brandon, services aériens, **8**:70-1; **10**:59, 65; **11**:72
Cabotage, **1**:29-30; **2**:8-9, 24-5; **3**:12; **4**:13, 70, 86; **5**:16-7, 64-5; **6**:63; **8**:15, 57; **9**:12, 49; **10**:11, 29, 57, 65, 107; **11**:18, 20, 42-3, 55; **12**:31, 81, 83; **13**:12-3, 28
Calgary, aéroport, **5**:26
Calm Air, **8**:30-2
Camionnage, **8**:16; **10**:96; **11**:19
Canadien International, **8**:30-1
Carburant, **13**:45
Churchill, services aériens, **8**:75
Ciels ouverts, **8**:13-4, 57; **9**:12; **10**:11
Cinquième liberté, droits, **2**:10; **9**:75, 77; **10**:92-3; **11**:21; **12**:82-3; **13**:14, 30, 41
Circulation aérienne, contrôle, **3**:9-10, 20
Comité, **1**:22-3, 62; **2**:4; **3**:23-4; **5**:15, 40, 47; **6**:106; **8**:59-60; **10**:82, 102; **11**:32
Congrès, marché, **6**:36-8, 72-3; **10**:49-52; **13**:29
Coûts, recouvrement, **13**:45
Déréglementation, **1**:22; **5**:17; **8**:30; **10**:11-2, 106-7
Edmonton, aéroport international, **6**:63
Edmonton, services aériens, **6**:36, 55, 62-3, 71, 94, 96-7, 105; **11**:26
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, teneur, étude, **1**:21-4, 29-30, 33, 36, 42-6, 49-50, 57-60, 62-5; **2**:7-10, 22, 24-5, 27; **3**:9-12, 20; **4**:13-7, 22-4, 32, 41-2, 53-5, 70-3, 86-7, 89-90; **5**:15-8, 24, 26, 38-9, 45, 47, 53-6, 64-5, 69-72; **6**:11-5, 36-8, 54-7, 62-3, 71-3, 82-3, 85, 94-8, 100, 105; **8**:13-6, 29-32, 44-6, 57-60, 70-1, 74-6, 83-5; **9**:11-4, 25-8, 47-51, 55-6, 60-2, 74-7, 89, 95; **10**:11-3, 26, 29-32, 49-52, 56-9, 65-7, 77-9, 92-6, 101, 106-8; **11**:18-22, 26-8, 31, 41-4, 54-8, 72, 82; **12**:15-7, 28-31, 81-3, 93-4; **13**:12-6, 24, 28-31, 40-2, 45; **14**:11-4, 18-20; **15**:3-4
Entretien des avions, **1**:49; **8**:31-2
Federal Express, **9**:61
Fret aérien, **9**:26-8, 47-8, 75-6, 89; **10**:30-1, 58; **11**:26-7, 55-8; **12**:15-7
Halifax, aéroport international, **9**:13
Halifax, services aériens, **9**:11; **10**:31-2, 49-51; **11**:26
Incendies forestiers, lutte, services aériens, **4**:54-5; **8**:84; **10**:107-8
Japon, **5**:15
Lester B. Pearson, aéroport international, **3**:11-2; **4**:32
Mirabel, aéroport international, **14**:11
Moncton, services aériens, **9**:25-6, 28, 60-1, 95; **10**:58; **11**:26-8; **12**:16
Nouveau-Brunswick, services aériens, **9**:55
Ottawa, services aériens, **2**:7, 9
Photographie et enquêtes aériennes, secteur, **1**:57-60, 63-4; **5**:38-9; **8**:85; **10**:107
Poisson et fruits de mer, **9**:48-9
Port ouvert ou porte d'entrée, statut, **6**:54, 57; **10**:52, 57; **14**:11
Prédédouanement, services, **5**:18; **8**:15; **10**:13, 78
Propriété étrangère des transporteurs aériens, **1**:63
Réservation, **10**:94-5
Sécurité, **8**:14-5

Aero Service. *Voir* Intera Information Technologies

Aéroports
Aviation d'affaires, accès, restrictions imposées, etc., **2**:21, 26, 32; **4**:42; **6**:8
Capacité
Accroissement pour répondre à la demande, **2**:24; **3**:10; **6**:8
Utilisation, **3**:10, 13; **7**:33
Carburant, taxe, **7**:47, 52-3; **10**:13
Certificats d'aérodromes, normes, **5**:21
Congestion, **4**:41; **6**:10; **10**:13; **11**:24
Phénomène mondial, **4**:16
Quasi-collisions sur les pistes, relation, **8**:51
Réduction, mesures, **10**:8, 15
Règlement préalable à l'implantation d'un régime de *Ciels ouverts,* **9**:30-1; **10**:7
Voir aussi Déréglementation—États-Unis
Coûts, recouvrement, **9**:14
Coûts d'utilisation, comparaison entre le Canada et les É.-U., etc., **6**:18, 63; **7**:53-5
Créneaux, accès, attribution, etc.
Autorités aéroportuaires, responsabilité, **14**:17
Entente canado-américaine sur le transport aérien, négociations proposées, inclusion ou non, etc., **1**:25-6; **4**:17, 88; **5**:21-2; **6**:95; **8**:8, 10, 12; **10**:88, 95-6; **11**:19-20; **12**:23, 26
Équité, **14**:11, 13-4
Transporteurs canadiens, accès aux aéroports américains, difficultés, etc., **11**:6-7, 14; **12**:19, 90; **13**:10-1; **14**:7-8
Dédouanement, services préalables. *Voir plutôt* Prédédouanement, services
États-Unis, exploitation par le secteur privé, régime, **10**:34-5; **11**:6, 19; **12**:89
Gestion, cession à une autorité locale, **6**:63; **7**:60; **11**:19
Projet de loi C-85, dispositions, **4**:89-90
Ontario, région sud, plan global préconisé, **3**:13-4
Pistes d'envol, capacité insuffisante, règlement préalable à l'implantation d'un régime de *Ciels ouverts,* **13**:37
Privatisation, **6**:79; **8**:43
Retombées économiques, **6**:94; **7**:45
Secours-incendie, services, normes, **8**:14-5
Sécurité, mesures antiterroristes, **6**:18
Services au sol, sous-traitance, **12**:79
Taxes aéroportuaires canadiennes, niveau, **12**:88
Transport 2000 Canada, étude, **12**:110
Transporteurs canadiens, accès aux aéroports américains, difficultés, etc., **11**:6-7, 65, 68-9; **12**:30; **13**:11; **14**:7-8
Voir aussi sous le titre susmentionné Créneaux
Voyageurs
Et autres gens, installations d'accueil, **12**:91-2
Étrangers, inspection, **5**:10-1
Voir aussi Fret aérien—Transporteurs canadiens; Tourisme; Transporteurs canadiens—Coûts *et le nom des aéroports particuliers*

Agents de bord
Salaires et conditions de travail, comparaison entre le Canada et les É.-U., **13**:8-9, 24-5

Aides à la navigation. *Voir* Aviation d'affaires—Trajets; Navigation aérienne

Air Alliance
Siège social, établissement à Québec, **11**:44-5

Air Atlantic
Concurrence, **10**:55
Disparition appréhendée, **10**:62

Air Canada
Avions, achat au Canada, retombées économiques, **12**:72
Compétitivité, **11**:7, 17-8
Conseil d'administration, représentativité, **11**:32
Employés, mises à pied, **1**:39; **8**:41; **9**:61; **12**:32, 72-3, 75
Voir aussi sous le titre susmentionné Réservation—Bureaux
Entretien des avions, **1**:50-1, 54; **8**:18; **12**:73
Flotte, **12**:55, 74
Fret aérien
Californie, réseau, **9**:29, 45-6; **11**:27
Messageries aériennes, activités, **13**:18
Nord-est des États-Unis, réseau, **11**:27
Recettes résultant d'alliances, **9**:89
Fusion avec Canadien International. *Voir plutôt* Air Canada et Canadien International, fusion
Liaisons avec les États-Unis, revenus générés, **4**:14
Liaisons internationales
Expansion, projets, interruption, **1**:39; **13**:14
Services interrompus récemment, **12**:75
Toronto-Londres-Bombay-Singapour, service, abandon, **2**:10; **13**:14, 23
Vers l'Europe, réduction, **8**:38; **9**:74
Ponctualité, rendement, **11**:31
Privatisation, **11**:31; **12**:71-3, 107
Propriété étrangère, augmentation, **1**:44-5; **13**:24
Rang en Amérique du Nord, **6**:41; **10**:25; **13**:7, 44
Rang mondial, **6**:89; **12**:77; **13**:44
Réservation, services, **12**:74
Bureaux, fermeture ou déménagement, mises à pied ou mutation d'employés, etc., **6**:98; **8**:42; **10**:54; **12**:75-6
Services, réduction, **1**:39, 43-4, 51; **6**:81; **12**:73
Transporteurs régionaux affiliés, **1**:43
Accords de service, **8**:30
Voir aussi Témoins *et les sujets particuliers*

Air Canada et Canadien International, fusion
Possibilité évoquée, relation avec un régime de *Ciels ouverts,* etc., **1**:19-20; **4**:35-6; **5**:9; **8**:41; **10**:55, 62; **11**:14, 17; **12**:56, 80; **13**:24
Rang en Amérique du Nord, **12**:74
Voir aussi Cabotage

Air Charter Systems
Activités, **11**:47-8, 59
Marché américain, débouchés en perspective, **11**:52
Plaques tournantes américaines, accès, **11**:56
Propriété, proportion canadienne, **11**:52
Voir aussi Fret aérien—Cabotage *et Ciels ouverts*; Témoins

Air Manitoba
Liaisons avec les É.-U., **8**:66
Services, **8**:65
Voir aussi Témoins

Air Nova
Bagages, manutention, ententes avec Air Canada, **10**:98
Fret aérien, activités, **10**:97
Plaques tournantes américaines, accès, **10**:101
Rachat par Air Canada, **9**:33

INDEX

COMITÉ SPÉCIAL DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

DEUXIÈME SESSION — TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

DATES ET FASCICULES

—1990—

Novembre: les 7 et 20, f.1; le 21, f.2; le 22, f.3; le 26, f.4; le 27, f.5; le 28, f.6; le 29, f.7; le 30, f.8.

Décembre: le 4, f.9; le 5, f.10; le 6, f.11; le 7, f.12; le 11, f.13; le 12, f.14; les 18, 19 et 20, f.15.

Cet index est un index croisé couvrant des sujets variés. Chaque fascicule est enregistré selon la date et cette référence se trouve à la page suivante.

L'index contient l'analyse des sujets et les noms des participants. Chaque référence apparaît sous les deux rubriques afin de faciliter l'accès par le nom de l'intervenant ou par le sujet. Les chiffres qui suivent les titres ou sous-titres correspondent aux pages indexées. Certains sujets d'importance font aussi l'objet de descripteurs spéciaux.

Les noms des intervenants et les descripteurs sont inscrits dans un ordre alphabétique. Certaines entrées relatives à la législation sont indexées chronologiquement.

Une entrée d'index peut se composer d'un descripteur en caractères gras et d'un ou de plusieurs sous-titres tels que:

Impôt sur le revenu
Agriculteurs
Gains en capital

Les renvois à un premier sous-titre sont indiqués par un long trait.

Gains en capital. *Voir* Impôt sur le revenu—Agriculteurs

Les abréviations et symboles que l'on peut retrouver dans l'index sont les suivants:

1re, 2e, 3e l. = première, deuxième, troisième lecture. A. = appendice. Am. = amendement. Art. = article. Chap. = chapitre. Dd. = ordre de dépôt de documents. Déc. = déclaration. M. = motion. Q.F. = question au *Feuilleton*. Q.o. = question orale. R.g. = réponse du gouvernement. Rés. = résolution. S.C. = Statuts du Canada. S.r. = sanction royale.

Affiliations politiques:

BQ	Bloc Québécois
Cons. Ind.	Conservateur indépendant
Ind.	Indépendant
L	Libéral
NPD	Nouveau parti démocratique
PC	Progressiste conservateur
Réf.	Parti réformiste du Canada

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser au Service de l'index et des références (613) 992-7645. Télécopieur (613) 992-9417

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

016411033

CANADA

INDEX

DU

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicules nos 1–15 • 1989–1991 • 2e Session • 34e Législature

OCT 2 3 1994